

UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE - UNESC
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO - LINHA DE FORMAÇÃO ESPECÍFICA EM
COMÉRCIO EXTERIOR

MILLENA BIFF

EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO: O PERFIL DA AMÉRICA LATINA

CRICIÚMA
2015

MILLENA BIFF

EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO: O PERFIL DA AMÉRICA LATINA

Monografia apresentada para a obtenção do grau de Bacharel em Administração, no Curso de Administração Linha de Formação Específica em Comércio Exterior da Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC.

Orientador: Prof. Msc. Júlio Cesar Zilli

CRICIÚMA

2015

MILLENA BIFF

EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO: O PERFIL DA AMÉRICA LATINA

Monografia apresentada para a obtenção do Grau de Bacharel em Administração com Linha de Formação Específica em Comércio Exterior da Universidade do Extremo Sul Catarinense, UNESC.

Criciúma, 12 de maio de 2015.

BANCA EXAMINADORA

Julio Cesar De Farias Zilli – Especialista – Orientador - (UNESC)

Adriana Carvalho Pinto Vieira – Doutora - (UNICAMP)

Jucelia Da Silva Abel - Mestre - (UNESC)

DEDICATÓRIA

À minha mãe, pessoa que espero, um dia, ser pelo menos metade.

AGRADECIMENTOS

Algumas pessoas fizeram com que essa caminhada fosse agradável e estiveram ao meu lado nos momentos de dificuldade. Sem elas, provavelmente, esse trabalho não seria concluído, ou pelo menos não seria da forma que é.

Gostaria de agradecer à minha família, amigos e namorado pelo incentivo, amor e coragem que transmitiram a mim. Saibam que toda dedicação que tive nesses anos é reflexo de tudo de bom que recebi de vocês.

Agradeço ao meu orientador, professor Júlio César Zilli, pela paciência, prontidão, comprometimento e dedicação para comigo.

Por último, mas não menos importante, gostaria de agradecer a UNESCO pela estrutura que oferece aos alunos, incluindo o grande acervo de livros, dos quais alguns foram utilizados nesse estudo.

**"Eu vos digo: é preciso ter um caos em si
para poder dar à luz uma estrela dançante.
Eu vos digo: ainda tendeis um caos dentro
de vós".**

Friedrich Wilhelm Nietzsche

RESUMO

BIFF, Millena. **Empreendedorismo e inovação: o perfil da América Latina**. 2015. 82 páginas. Monografia do Curso de Administração – Linha de Formação Específica em Comércio Exterior, da Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC.

A globalização colocou as economias de várias nações em contato, fazendo com que os países tivessem impactos diferentes em suas economias. O empreendedorismo é importante para o crescimento econômico e sobrevivência no atual mercado, principalmente se for aliado com a inovação. Mostrar esses panoramas de países ou regiões é importante para entender a situação em que os mesmos estão inseridos. Diante disso, o presente estudo teve como objetivo identificar o papel do empreendedorismo e inovação na América Latina. Com relação à metodologia utilizada, o trabalho caracterizou-se como uma pesquisa descritiva quanto aos fins de investigação e pesquisa bibliográfica e documental, quanto aos meios de investigação. O universo da pesquisa foram as características econômicas da América Latina e as características de seus empreendedores, com enfoque na inovação. A técnica de coleta de dados escolhida foi o método de abordagem qualitativa. Foi apresentado o contexto econômico da região, bem como o empreendedor latino-americano e a inovação. A partir da pesquisa é possível identificar que o governo possui um papel importante na conscientização da região para melhorar seu panorama atual.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Inovação. América Latina.

LISTA DE FIGURAS

| | |
|--|----|
| Figura 1 – Balança comercial mundial em milhões de dólares FOB..... | 19 |
| Figura 2 – Passos para organização e gerenciamento da inovação..... | 30 |
| Figura 3 – Países latino-americanos..... | 37 |
| Figura 4 – Balança comercial da América Latina em milhões de dólares..... | 39 |
| Figura 5 - Exportações latino-americanas por tipo em milhões de dólares FOB..... | 39 |
| Figura 6 – Exportações latino-americanas de bens por tipo em milhões de US\$ FOB..... | 40 |
| Figura 7 – Transição de emprego conforme PIB per capita em dólares..... | 51 |
| Figura 8 – Atividade Empreendedora Total (TEA)..... | 53 |
| Figura 9 – Percentual de empreendedores iniciantes ou proprietários-gerentes de um novo negócio (por gênero)..... | 54 |
| Figura 10 – Expectativa de crescimento do total de atividade empreendedora em estágio inicial: prevalência relativa..... | 54 |
| Figura 11 – Empreendedorismo por oportunidade..... | 56 |
| Figura 12 – Empreendedorismo por necessidade..... | 57 |
| Figura 13 - Empreendedorismo como opção de carreira desejável..... | 58 |
| Figura 14 – Porcentagem de empresas que introduziram um novo produto entre 2006 e 2010..... | 61 |
| Figura 15 – Novo produto numa atividade empreendedora em estágio inicial (TEA)..... | 62 |
| Figura 16 – Percentual do PIB utilizado pelo governo como investimento em educação em 2013..... | 63 |
| Figura 17 – Número de engenheiros por milhões de pessoas..... | 64 |
| Figura 18 – Distribuição de pesquisadores por área científica – 2007..... | 65 |
| Figura 19 – Gastos do PIB com P&D em 1998 e 2008..... | 66 |
| Figura 20 – Gastos com P&D por fonte de financiamento – 2008..... | 67 |
| Figura 21 – Patentes per capita concedidas pela Oficina de Patentes e Marcas dos Estados Unidos por país ou economia que reside o inventor – 2012..... | 68 |
| Figura 22 – AL e Caribe x Coreia do Sul: número de patentes registradas na USPTO 1963-2010..... | 69 |

| | |
|--|----|
| Figura 23 – Exportações de alta tecnologia (porcentagem de exportações manufaturadas) nos anos de 1998 e 2008..... | 70 |
| Figura 24 – Atividade empreendedora em estágio inicial (TEA) orientada internacionalmente..... | 71 |

LISTA DE QUADROS

| | |
|--|----|
| Quadro 1 – Processo histórico do empreendedorismo..... | 22 |
| Quadro 2 – Tipos de empreendedores..... | 25 |
| Quadro 3 – Matriz de características de empreendedor e empreendedorismo..... | 26 |
| Quadro 4 – Tipos de inovação..... | 30 |
| Quadro 5 – Inovação incremental e radical..... | 31 |

LISTA DE TABELAS

| | |
|---|----|
| Tabela 1 – Evolução do comércio exterior mundial em milhões de dólares FOB..... | 18 |
| Tabela 2 – Balança comercial latino-americana em milhões de dólares FOB..... | 38 |
| Tabela 3 – Exportações totais de bens e serviços na América Latina por países..... | 42 |
| Tabela 4 - Importações totais de bens e serviços na América Latina por países..... | 43 |
| Tabela 5 – Taxa de propriedade e taxa de intenção empreendedora – 2014..... | 52 |
| Tabela 6 - Taxas de investidores informais e valor médio investido (em US\$) – 2012..... | 55 |
| Tabela 7 – Empreendedorismo oportunidade x necessidade – 2014..... | 57 |
| Tabela 8 – Empreendedorismo: alto status e atenção da mídia – 2014..... | 59 |
| Tabela 9 – Percepção de oportunidades e capacidades, além do medo do fracasso – 2014..... | 60 |

SUMÁRIO

| | |
|--|-----------|
| 1 INTRODUÇÃO | 13 |
| 1.1 SITUAÇÃO PROBLEMA | 14 |
| 1.2 OBJETIVOS | 15 |
| 1.2.2 Objetivos específicos..... | 15 |
| 1.3 JUSTIFICATIVA | 15 |
| 2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA | 16 |
| 2.1 GLOBALIZAÇÃO..... | 16 |
| 2.2 EMPREENDEDORISMO..... | 21 |
| 2.2.1 O empreendedor..... | 23 |
| 2.2.2 Características e tipos de empreendedores | 24 |
| 2.2.3 Empreendedorismo x crescimento econômico | 26 |
| 2.3 INOVAÇÃO | 27 |
| 2.3.1 Tipos de inovação | 30 |
| 2.3.2 Fontes e inibidores da inovação | 32 |
| 2.3.3 Produtividade e Inovação Tecnológica | 32 |
| 2.4 AMÉRICA LATINA | 35 |
| 2.4.1 Controvérsias acerca da origem e definição do termo | 35 |
| 2.4.2 Contexto Econômico Latino-Americano | 38 |
| 3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS..... | 47 |
| 3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA..... | 47 |
| 3.2 DEFINIÇÃO DA ÁREA E/OU POPULAÇÃO ALVO..... | 48 |
| 3.3 PLANO DE COLETA DE DADOS | 49 |
| 3.4 PLANO DE ANÁLISE DOS DADOS..... | 49 |
| 4 ANÁLISE DOS DADOS DA PESQUISA | 51 |
| 4.1 EMPREENDEDORISMO NA AMÉRICA LATINA..... | 51 |
| 4.2 INOVAÇÃO NA AMÉRICA LATINA..... | 61 |

| | |
|--------------------------|-----------|
| 5 CONCLUSÃO | 72 |
| REFERÊNCIAS..... | 75 |

1 INTRODUÇÃO

No atual mundo globalizado é possível observar que algumas economias se sobressaem a outras e, portanto, essas economias que não se evidenciam devem buscar maneiras para fortalecimento, crescimento e aperfeiçoamento de seus produtos e serviços perante o mercado mundial.

Uma dessas maneiras pode ser o empreendedorismo, que proporciona empregos e produtos e serviços melhores para a sociedade, principalmente quando é aliado à inovação, até porque empresas que não inovam e nem mudam o que oferecem correm o risco de ser superadas pelas que o fazem (BESSANT; TIDD, 2009).

A América Latina é uma região muito rica em recursos naturais, mas seus países não estão entre os mais desenvolvidos (GWYNNE; CRISTOBAL, 2014). Além disso, ela presenciou um crescimento econômico e social relevante a partir dos anos 2000, mas esse vem desacelerando nos últimos anos (LEDERMAN et al., 2014).

Para que essas economias latino-americanas, em sua maioria exportadoras de *commodities*, voltem a crescer em um progresso contínuo, se faz necessário um maior investimento em inovação e produtividade. Os empreendedores estão ligados a esse processo, tendo em vista que são eles que percebem as oportunidades existentes e aproveitam-nas.

Assim, estudar os atuais empreendedores latino-americanos é importante para que se detectem as mudanças que devem ser realizadas na mentalidade empreendedora destes.

Desta forma, o presente estudo teve como objetivo identificar o papel do empreendedorismo e inovação na América Latina.

A monografia foi estruturada em cinco capítulos, sendo que o primeiro apresenta a situação problema, os objetivos geral e específicos e a justificativa para o desenvolvimento da mesma.

No segundo capítulo encontra-se a fundamentação teórica, que destaca os autores e suas publicações mais relevantes em relação ao tema abordado.

Os procedimentos metodológicos utilizados para a realização do estudo estão descritos no terceiro capítulo.

No quarto capítulo destacam-se os dados coletados com a pesquisa bibliográfica e documental, bem como sua análise com o objetivo de responder a pergunta de pesquisa apresentada no estudo. Por fim, no quinto capítulo encontram-se a conclusão e as referências.

1.1 SITUAÇÃO PROBLEMA

Conforme estudo realizado por Lederman et al. (2014), por quase uma década (entre os anos de 2002 e 2012) o mercado das economias emergentes, incluindo vários países da América Latina e do Caribe, foi considerado por analistas e investidores como o novo motor do crescimento mundial. Atrelado a este crescimento econômico esteve um progresso social significativo e sem precedentes na região.

Nos últimos tempos, foi possível notar uma desaceleração nessas economias e, por consequência, o entusiasmo que havia para com esses países diminuiu. Como o progresso social esteve ligado ao crescimento econômico, há o risco de esses serem perdidos se o crescimento for baixo por muito tempo (LEDERMAN et al., 2014).

Com a poupança interna escassa e um recuo da entrada de capitais externos, para que todo esse progresso não se perca, Lederman *et al* (2014) afirma que o crescimento da renda só pode ser sustentado por ganhos de produtividade. Para que haja produtividade, é necessário que se tenha um ambiente propenso em que os empresários possam surgir, inovar, competir e prosperar, pois a produtividade, evidencia Oliveira (2014), além da tecnologia, depende dos profissionais envolvidos nos trabalhos e do ambiente que estes estão inseridos.

Uma pesquisa sobre empreendedorismo e inovação na América Latina pode aprofundar o conhecimento sobre o baixo crescimento enfrentado pela região. Assim, emerge a seguinte problemática: **qual o papel do empreendedorismo e inovação na América Latina?**

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo geral

Identificar o papel do empreendedorismo e inovação na América Latina.

1.2.2 Objetivos específicos

- a) Apresentar o atual contexto econômico da região latino-americana;
- b) Identificar o perfil empreendedor latino-americano;
- c) Analisar a inovação na América Latina.

1.3 JUSTIFICATIVA

O presente estudo visou identificar o papel do empreendedorismo e inovação na América Latina, sendo que sua realização foi relevante, pois proveu um maior conhecimento do território onde diversos países com similaridades estão inseridos e enfrentam, juntos, alguns problemas para um melhor crescimento econômico.

Através desse estudo, acadêmicos, professores, empresas e até mesmo os governos são beneficiados e podem entender melhor o período de baixo desenvolvimento econômico que a região em que vivem está passando, visualizando como os empreendedores são peças-chaves nesse processo e um maior investimento em algumas áreas pode ser fundamental.

O momento para a realização da pesquisa foi oportuno, pois foi justamente no período desse estudo que a desaceleração econômica dos países latino-americanos vinha ocorrendo e algumas publicações relacionadas com o tema foram publicadas.

O estudo também foi viável, pois seus dados foram obtidos através de pesquisa bibliográfica e documental, posteriormente transformados em informações pela acadêmica que o elaborou. Os custos foram modestos, apenas com impressão, acesso à internet e transporte até a universidade para uso de sua biblioteca.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Segundo Silva, Dionizio e Costa (2012) a fundamentação teórica é a base científica de qualquer pesquisa acadêmica e serve para esclarecer o problema de pesquisa que será investigado, mostrando até onde o tema já foi estudado e discutido na literatura pertinente. É aqui também que são mostrados os principais conceitos e termos técnicos a serem utilizados na pesquisa (PRODANOV; FREITAS, 2013).

É importante para um bom trabalho científico que seja feito um levantamento de obras produzidas sobre o assunto durante os anos, pois existem várias interpretações, modelos, etapas e propostas já discutidas (SILVA; DIONIZIO; COSTA, 2012). A fundamentação teórica demonstra que o pesquisador está atualizado e acompanhando as últimas contribuições feitas no campo a ser investigado (PRODANOV; FREITAS, 2013).

“A finalidade da pesquisa científica não é apenas um relatório ou uma descrição de fatos levantados empiricamente, mas o desenvolvimento de um caráter interpretativo no que se refere aos dados obtidos” (PRODANOV; FREITAS, 2013, p.131), dessa forma é importante associar a pesquisa com o universo teórico, optando por um modelo que forneça embasamento à interpretação do significado dos dados e fatos obtidos ou levantados.

Assim, o presente capítulo procura relacionar o material já estudado por outros autores com o propósito da pesquisa, abordando temas relevantes ao estudo.

2.1 GLOBALIZAÇÃO

Grandes transformações ocorreram na sociedade após a Segunda Guerra Mundial, com destaque para a expansão do capitalismo e a ampliação da visibilidade mundial dos países (IANNI, 2006). Compartilha deste mesmo pensamento Arrighi (2006) quando afirma que foi após esta Guerra que o mundo teve uma maior integração das economias e sociedades. Além disso, em movimentos anteriores do mesmo gênero, já haviam sido intensificadas no mundo pressões competitivas nos negócios e nos governos.

No início, segundo Arrighi (2006, p.1) “essa intensificação da competição afetou de forma mais negativa os países do norte – inclusive e especialmente os Estados Unidos – do que os países do Terceiro Mundo”. Isso se deve ao fato de que, nos anos 70, vários países do Segundo e Terceiro mundo se favoreceram com o aumento dos preços dos recursos naturais, principalmente o petróleo, e pela abundante oferta de crédito e investimento gerada em consequência da forte competição entre países do norte (ARRIGHI, 2006).

No entanto, conforme Ianni (2006), com o término da Guerra Fria houve a estabilização e perpetuação efetiva do capital. Inclusive, pode ser afirmado que o capitalismo e também a globalização se concretizaram com a extinção da União Soviética, em 1991, e pela aderência à economia de mercado, fazendo com que houvesse uma expansão capitalista por todos os países devido ao fim do período de embates políticos, ideológicos e militares com os Estados Unidos.

Diante deste cenário, é importante entender o que é globalização. Segundo Prado (2006), o termo começou a ser utilizado a partir da década de 1980, substituindo termos como internacionalização e transnacionalização. Inicialmente, este novo conceito era defendido por setores que queriam que os países em desenvolvimento participassem mais da economia internacional.

Esclarece Lenhart (2008, p. 10) que globalização “nada mais é do que um processo de interação e intercomunicação global”, ou seja, um processo onde os países, as empresas e as pessoas de todo o mundo estão relacionadas umas com as outras. O mercado, que anteriormente possuía limitações de fronteiras ou barreiras logísticas, nos dias atuais está integrado. Assim, atualmente, fatos ou situações isoladas inexistem, pois o que acontece em uma região ou país pode repercutir mundialmente, podendo atingir indiretamente ou diretamente algumas nações (SOUSA, 2011; IEE, 2008).

Neste sentido, as decisões de produção e comércio internacional foram afetadas pela globalização e ficaram interligadas: as empresas ultrapassaram as barreiras nacionais e espalharam-se pelo mundo, os mercados ficaram cada vez mais incorporados uns nos outros, e a maioria dos novos produtos que chegam ao mercado podem ser vendidos no mercado externo ou dependem de matérias-primas internacionais. Assim, pode-se afirmar que a divisão internacional do trabalho aumentou (SILBER, 2006). Como aponta Silber (2006, p.18), “há meio século, para

se produzir uma unidade de PIB no mundo, era necessária a importação de 10% de seu valor; hoje em dia, essa porcentagem é de 20%”.

Ainda sobre a inter-relação dos países e complementando o pensamento do autor mencionado acima, Hitt, Ireland e Hoskisson (2008, p.8) afirmam que em mercados e indústrias globalizados:

o capital financeiro pode ser obtido em um mercado nacional e utilizado para comprar matérias-primas em outro. Equipamentos de produção comprados de um terceiro mercado nacional podem, então, ser utilizados para fabricar produtos vendidos em um quarto mercado. Consequentemente, a globalização aumenta a gama de oportunidades para as empresas que concorrem no cenário competitivo do século XXI.

A Tabela 1 comprova o que foi afirmado até então sobre a globalização e a troca de bens entre os países, demonstrando a evolução que houve no comércio exterior mundial entre os anos de 2000 e 2013, apresentando as exportações, importações e suas respectivas participações no período, bem como a corrente de comércio e o saldo da balança comercial:

Tabela 1 – Evolução do comércio exterior mundial em milhões de dólares FOB

| ANO | EXPORTAÇÃO | % PART | IMPORTAÇÃO | % PART | CORRENTE | SALDO |
|--------------|---------------------|-------------|---------------------|-------------|----------------------|---------------------|
| 2000 | 6.277.853,0 | 48,3 | 6.725.000,0 | 51,7 | 13.002.853,0 | - 447.147,0 |
| 2001 | 6.024.207,0 | 48,2 | 6.484.000,0 | 51,8 | 12.508.207,0 | - 459.793,0 |
| 2002 | 6.311.400,0 | 48,3 | 6.743.000,0 | 51,7 | 13.054.400,0 | - 431.600,0 |
| 2003 | 7.379.883,0 | 48,4 | 7.869.000,0 | 51,6 | 15.248.883,0 | - 489.117,0 |
| 2004 | 8.977.435,0 | 48,4 | 9.574.000,0 | 51,6 | 18.551.435,0 | - 596.565,0 |
| 2005 | 10.235.931,0 | 48,5 | 10.870.000,0 | 51,5 | 21.105.931,0 | - 634.069,0 |
| 2006 | 11.830.096,0 | 48,7 | 12.461.000,0 | 51,3 | 24.291.096,0 | - 630.904,0 |
| 2007 | 13.690.724,0 | 48,9 | 14.330.000,0 | 51,1 | 28.020.724,0 | - 639.276,0 |
| 2008 | 15.805.716,0 | 48,8 | 16.572.000,0 | 51,2 | 32.377.716,0 | - 766.284,0 |
| 2009 | 12.241.417,0 | 48,9 | 12.781.000,0 | 51,1 | 25.022.417,0 | - 539.583,0 |
| 2010 | 14.914.106,0 | 49,0 | 15.510.000,0 | 51,0 | 30.424.106,0 | - 595.894,0 |
| 2011 | 17.889.273,0 | 49,2 | 18.504.000,0 | 50,8 | 36.393.273,0 | - 614.727,0 |
| 2012 | 17.933.463,0 | 49,1 | 18.611.000,0 | 50,9 | 36.544.463,0 | - 677.537,0 |
| 2013 | 18.300.301,0 | 49,2 | 18.890.000,0 | 50,8 | 37.190.301,0 | - 589.699,0 |
| TOTAL | 70.727.529,0 | 48,5 | 75.056.000,0 | 51,5 | 145.783.529,0 | -4.328.471,0 |

Fonte: Elaborada pela autora através de dados do MDIC (2015).

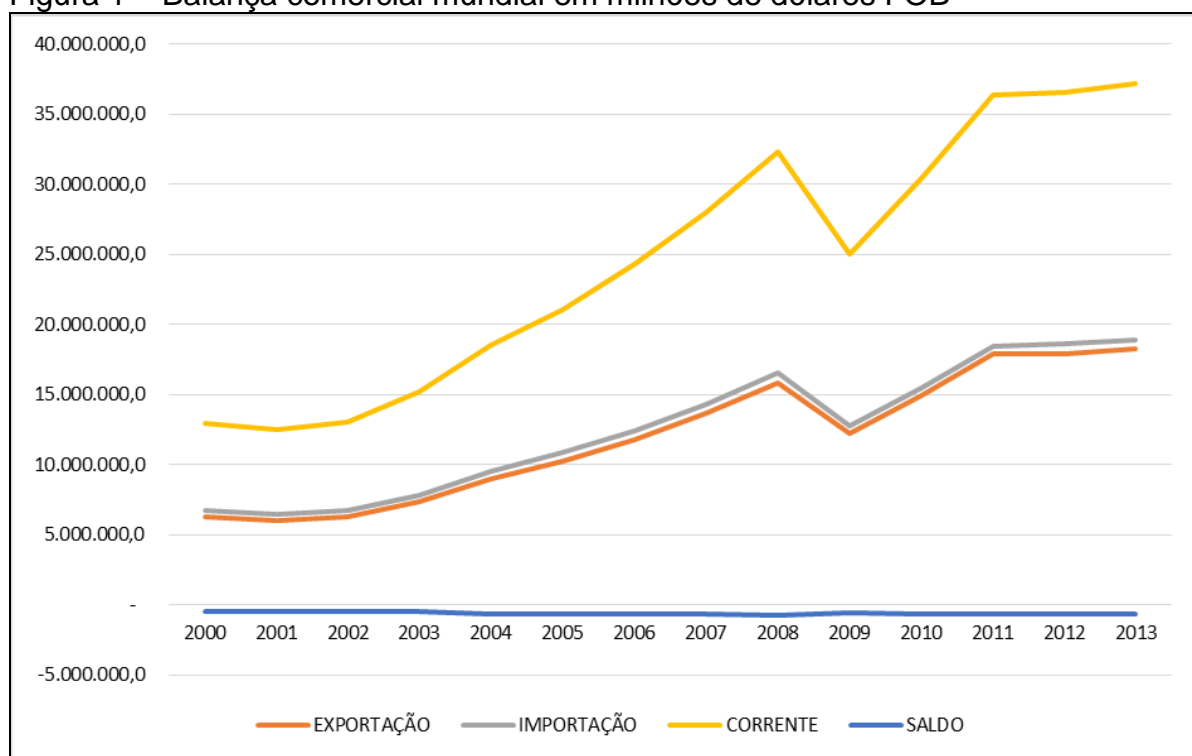
Percebe-se que, no intervalo de tempo mencionado, a quantidade de exportações e importações cresceu ao longo dos anos, com destaque para a balança comercial sempre deficitária, isto é, as importações ao longo do período analisado foram sempre maiores que as exportações. O ano de 2001 foi o que as

importações tiveram participação mais considerável, com 51,8%. No total do período, a participação das exportações foi de 48,5% e das importações de 51,5%.

Nesse sentido, no geral, os países adquiriram mais bens e serviços de outras nações do que venderam. Isso pode ser assimilado facilmente através do saldo comercial dos anos analisados, que foi sempre negativo.

Através da Figura 1 é possível visualizar melhor essa evolução do comércio mundial:

Figura 1 – Balança comercial mundial em milhões de dólares FOB



Fonte: Elaborada pela autora através de dados do MDIC (2015).

Nesse sentido, também sobre o aumento no comércio mundial, Hitt, Ireland e Hoskisson (2008) afirmam que em vários casos a globalização resulta em bens e serviços de maior qualidade, pois ela afeta o design, a produção, a distribuição e o pós-venda dos produtos. Assim, as empresas precisam entender que a globalização fez com que os padrões de desempenho aumentassem em várias dimensões competitivas, incluindo as de qualidade, custo, produtividade, tempo para introduzir os produtos e eficiência operacional.

Bernal-Meza (2001) afirma que toda liberalização de mercados implica em colocar a produção nacional competindo com a internacional, em condições que as economias mais atrasadas não podem enfrentar sem ter uma estratégia de

desenvolvimento abrangente, porque conduzem ao desmantelamento do parque industrial, com suas graves consequências sobre o emprego. Segundo Lima (2006) para as empresas se manterem no processo de internacionalização dos mercados, é necessário que elas definam qual o mercado ideal para seus negócios e identifiquem o grau de competitividade do seu segmento.

Com todos esses fatos e acontecimentos influenciando várias partes do globo, faz-se necessário que as nações se organizem e regulamentem as relações existentes, fazendo com que o processo de globalização seja mais fácil, tendo em vista que é crescente o número de contratos internacionais entre os países (SOUSA, 2011).

2.1.1 Prós e contras da globalização

Os efeitos da globalização podem ser associados à posição econômica em que os países estão, pois caso o país não tenha uma economia bem estruturada, as consequências não serão benéficas (NOSÉ JUNIOR, 2005).

Alguns autores destacam os benefícios da globalização, como Buss (2007) que afirma que esse processo iniciado nas três últimas décadas acarretou no aumento do comércio mundial de produtos e serviços. Sousa (2011) concorda com este posicionamento e, de acordo com o autor, os progressos tecnológicos obtidos através da globalização trouxeram benefícios para a sociedade, como o encurtamento das distâncias geográficas, uma maior movimentação de dinheiro, indivíduos e produtos, e a aproximação das pessoas de diversos lugares do mundo.

Os acordos comerciais tarifários entre os países são outros benefícios que provêm da globalização. Neles, as organizações ampliam seus mercados para o cenário mundial, reduzindo tarifas de importação e diminuindo as barreiras tarifárias (MINADEO, 2001).

De acordo com Nosé Junior (2005), no âmbito do comércio doméstico, a globalização estimula a eficiência na produção e a melhora na qualidade dos bens e serviços ofertados. Consequentemente, os preços diminuem e o mercado de trabalho é ampliado, acelerando a capacidade de produção e mantendo a inflação controlada.

A crescente integração econômica oferece diversos benefícios potenciais e cada organização deve identificar e utilizar do que é favorável à sua economia

(MINADEO, 2001). Hitt, Ireland e Hoskisson (2008) afirmam que é necessário ter habilidade para filtrar estas vantagens que influenciam indivíduos, organizações e o próprio país.

Contrastando com o citado anteriormente, alguns autores destacam os malefícios advindos da globalização. A Organização Internacional do Trabalho – OIT (2004), Gwynne e Cristobal (2014) e Sousa (2001) destacam que a globalização proporciona resultados desiguais, pois países desenvolvidos se sobrepõem aos subdesenvolvidos, retardando seus crescimentos, aumentando o desemprego, a ignorância, a miséria e as desigualdades sociais.

Atualmente, com a facilidade encontrada no acesso a informações referentes a outras economias, qualquer dificuldade econômica que ocorra em um país pode gerar graves consequências sobre o mesmo, pois outros países podem ficar incertos em comercializar produtos e serviços com esta nação, retirar investimentos e deixar de aplicar capital em alguns ramos da economia (NOSÉ JUNIOR, 2005).

Segundo dados do Banco Mundial (2002), a produção de bens e serviços com tecnologia avançada e baixos custos já estava instalada em alguns países, com isso, países que posteriormente integraram suas economias tiveram mais obstáculos para produzir e vender determinados produtos.

Sendo assim, de acordo com as desvantagens especificadas, os indivíduos são os primeiros a sentirem os danos trazidos pela globalização, através do desemprego, carência na aplicação de capital e a elevação dos preços. Esse processo pode ser chamado de globalização reversa, e cada nação deve gerenciar tais fatores para que o país não sofra danos, fique estático à frente de outras economias e perca participação em mercados já adentrados (NOSÉ JUNIOR, 2005).

2.2 EMPREENDEDORISMO

Dornelas (2005) afirma que a palavra empreendedorismo é uma livre tradução que se faz da palavra francesa *entrepreneur*, palavra essa que contém ideias de iniciativa e inovação e demonstra uma forma de ser e de ver o mundo.

Hisrich (1986) em sua obra *Entrepreneurship, intrapreneurship, and venture capital: the foundations of economic renaissance*, já afirmava que é

importante fazer uma análise histórica do desenvolvimento da teoria do empreendedorismo para que se compreenda suas definições.

O Quadro abaixo resume o processo histórico do empreendedorismo, bem como demonstra os principais fatos que aconteceram nesses períodos:

Quadro 1 – Processo histórico do empreendedorismo

| Período | Principais acontecimentos |
|---|--|
| Idade Média | O termo empreendedor foi utilizado para definir o indivíduo que não assumia grandes riscos, mas gerenciava grandes projetos de produção, utilizando os recursos disponíveis, normalmente vindos do governo do país. |
| Século XVII | Primeiros indícios de relação entre assumir riscos e empreendedorismo. Empreendedor era quem estabelecia contratos com o governo para realizar algum serviço ou fornecer produtos com preços pré-fixados, sendo qualquer lucro ou prejuízo de sua responsabilidade. Richard Cantillon considerado um dos criadores do termo empreendedorismo e um dos primeiros a diferenciar o empreendedor do capitalista. |
| Século XVIII | O capitalista (aquele que fornece o capital) e o empreendedor (aquele que assume riscos) foram finalmente diferenciados, provavelmente devido ao início da industrialização que ocorria no mundo. |
| Final do século XIX e início do século XX | Empreendedores frequentemente confundidos com gerentes ou administradores (o que ocorre até nos dias atuais), sendo analisados de um ponto de vista econômico, como aqueles que organizam a empresa, pagam os empregados, planejam, dirigem e controlam as ações desenvolvidas na organização, mas sempre a serviço do capitalista. |

Fonte: Adaptado de Dornelas (2005).

Bessant e Tidd (2009) e Dornelas (2005), numa definição mais atual, definem empreendedorismo como uma paixão por mudar as coisas e uma vontade de lidar com modificações que aparecem no decorrer do tempo. Assim, o fundamento do empreendedorismo está em analisar uma oportunidade com o propósito de transformá-la em algo significativo (DORNELAS, 2005).

Dornelas (2005) ainda afirma que o momento atual pode ser considerado como a era do empreendedorismo, devido a participação que os empreendedores estão tendo na economia e sociedade, eliminando barreiras comerciais e culturais, encurtando e eliminando distâncias, criando novos empregos e modificando as relações de trabalho e gerando riquezas para a nação.

Os empregos e o faturamento advindos da criação de novos empreendimentos caracterizaram o empreendedorismo como um fenômeno socioeconômico, pois este estimula o interesse de governos e sociedades que procuram opções de políticas públicas com a intenção de acabar com o desemprego e estimular o crescimento econômico (DEGEN, 2009).

Vários fatores contribuem para a criação de um novo empreendimento, afirmam Hisrich e Peters (2004), e o governo é um deles, pois fornece a infraestrutura que pode ajudar o novo negócio. Essas condições estruturais fornecidas pelo governo definem, por exemplo, a educação que a força de trabalho e o mercado consumidor doméstico terão, como será a estrutura de comunicações no território, a facilidade de acesso que as pessoas terão ao mercado e ao capital de risco, e a estrutura da indústria e o ambiente competitivo (OCDE, 2004). De acordo com Trott (2012) o Estado também impacta significativamente na administração estratégica de indústrias básicas e estimula o espírito empreendedor, pois é o principal financiador de pesquisa e desenvolvimento (P&D) e importante comprador.

Com base nas constatações anteriores, percebe-se que o empreendedorismo influencia no desenvolvimento de uma nação, o que é confirmado por Dolabela (2008), quando afirma que o empreendedor é o responsável pelo crescimento socioeconômico de um país, e que, através da inovação, a economia permanece mais dinâmica, fazendo com que o empreendedorismo seja um recurso mais eficaz contra o desemprego.

2.2.1 O empreendedor

Birley e Muzyka (2001) e Chiavenato (2004) afirmam que os empreendedores são indivíduos que organizam e assumem riscos relacionados a um empreendimento que criaram ou modificaram.

Para Schumpeter (1985) o empreendedor está associado ao desenvolvimento econômico, à inovação e ao aproveitamento de oportunidades. Ele é quem destrói a ordem econômica existente através da introdução de novos bens no mercado, pela criação de novas formas organizacionais ou pelo uso de novos materiais. Assim, tal processo é definido pelo autor como “destruição criativa”.

Com base no exposto anteriormente, pode-se dizer que o empreendedor se caracteriza principalmente pela inovação. Segundo Zen e Fracasso (2008, p.142):

Ele não é um inventor, mas um indivíduo capaz de introduzir a invenção na indústria e, assim, produzir inovação: a fabricação de um novo bem; a introdução de um método de produção; a abertura de um novo negócio e o ingresso em um novo mercado; a conquista de uma nova fonte de matéria-prima ou de produtos semiacabados; o estabelecimento de um novo modelo de gestão organizacional.

O empreendedorismo está presente nos colaboradores das organizações que, mesmo não sendo os proprietários, estão capacitados para empregar seus aspectos pessoais em prol da organização, e como resultado, podem beneficiar suas carreiras (BIRLEY; MUZYKA, 2001). Dolabela (2008) compartilha do pensamento anterior e complementa afirmando que existem várias formas de empreender, podendo ser considerados empreendedores também o pesquisador, o funcionário público, o colaborador de uma empresa, os políticos e governantes, as ONGs, o artista, o escritor e o poeta.

Contudo, segundo Dolabela (2008) não é empreendedor quem adquira uma empresa e não introduza nenhuma forma de inovação, somente gerenciando o negócio.

Dornelas (2007) afirma que o maior diferencial competitivo que um empreendimento pode ter é um indivíduo competente que teve um ensino com propriedade, pois assim esse ser humano poderá contribuir com ideias interessantes que levem ao êxito das organizações e países. Entretanto, o empreendedor também deve ter a experiência necessária na área em que pretende trabalhar, pois embora os sistemas educacionais sejam importantes para fornecer o necessário conhecimento dos negócios, os indivíduos tenderão a ser mais bem-sucedidos na formação de empresas na área em que já trabalharam (HISRICH; PETERS, 2004).

Para Chiavenato (2004) se o empreendedor tiver elementos que propiciem a implementação de suas ideias, há grandes chances de sucesso nas organizações.

2.2.2 Características e tipos de empreendedores

As empresas podem ser criadas pelos indivíduos por distintas razões e também conforme as características que cada tipo de empreendedor possui (BESSANT; TIDD, 2009). Segundo Dolabela (2008) é através do entendimento dessas características e tipos de empreendedores que cada indivíduo pode desenvolver seu potencial empreendedor.

No Quadro abaixo é possível visualizar alguns tipos de empreendedores e suas características:

Quadro 2 – Tipos de empreendedores

| Tipos de Empreendedores | Características |
|--------------------------------|--|
| Empreendedor nato | Pessoa que geralmente começa do nada e cria grandes empresas. Normalmente está à frente de seu tempo. |
| Empreendedor que aprende | Alguém que se depara com uma oportunidade de negócio e muda sua vida para dedicar-se ao próprio negócio. |
| Empreendedor serial | Indivíduo que gosta de empreender e criar novas empresas. |
| Empreendedor corporativo | Pessoa que conhece as ferramentas administrativas e sabe como utilizá-las para obter resultados. |
| Empreendedor social | Ser humano que se preocupa em construir um mundo melhor, envolvendo-se em causas humanitárias. |
| Empreendedor por necessidade | Sujeito que cria seu próprio negócio porque não tem alternativa e precisa arranjar alguma forma de sobreviver. |
| Empreendedor herdeiro | Indivíduo que herdou o negócio de sua família e aprendeu a arte de empreender com seus familiares. |
| Empreendedor normal | Alguém que utiliza muito de planejamento, aumentando as chances de um negócio ser bem-sucedido. |

Fonte: Adaptado de Dornelas (2007).

“Os empreendedores podem ser voluntários (que têm motivação para empreender) ou involuntários (que são forçados a empreender por motivos alheios à sua vontade, como é o caso de desempregados, imigrantes etc.)” (DOLABELA, 2008, p.31). Complementando o pensamento anterior, Rios e Neves (2004) e Oliveira e Guimarães (2006) ainda afirmam que o empreendedor involuntário, apesar de criar uma atividade de negócio, não é movido pelo espírito inovador e sim pela alternativa de trabalho e renda, assim, pode-se dizer que é o oposto do empreendedor voluntário.

Souza (2006), através de uma “matriz de características de empreendedor e empreendedorismo” desenvolveu um cruzamento de informações sobre as principais características do empreendedor, de acordo com autores estudados por ela. No Quadro 3 pode ser vista essa matriz, sendo que os autores mencionados são os que a autora estudou:

Quadro 3 – Matriz de características de empreendedor e empreendedorismo

| Características | Autores | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------|---------------|---------------|----------|--------------|----------------|----------|-----------|------------|----------|-----------------|--------------|-----------|------------------|----------|---------------|-------------|-------|
| | J. Schumpeter | D. McClelland | M. Weber | L. J. Filion | R. E. McDonald | E. Degen | P. Druker | R. Lalkala | I. Dutra | Barros e Prates | H. Mintzberg | E. Angelo | Logenecker et al | E. Leite | Carland et al | Frese et al | TOTAL |
| Buscar oportunidades | X | X | | X | X | X | X | | X | | X | X | X | X | | | 11 |
| Conhecimento do Mercado | | | | | | X | X | X | | | | X | | X | | | 5 |
| Conhecimento do Produto | | | | | | X | X | X | | | | X | | X | | | 5 |
| Correr Riscos | X | X | | X | X | X | X | | | | X | X | | X | X | | 10 |
| Criatividade | | X | | X | | X | | X | X | X | | X | | X | X | | 9 |
| Iniciativa | X | X | | X | | | | | X | | | | | X | | X | 6 |
| Inovação | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | 16 |
| Liderança | X | X | X | X | X | | X | | | | X | | | | | | 7 |
| Necessidade de Realização | X | X | | | | | | | | | X | | | | X | X | 5 |
| Proatividade | X | X | | X | | | | | | | | | | | X | X | 5 |
| Visionariedade | | | | X | | | | | X | | X | | | X | | X | 5 |

Fonte: Souza (2006, p.17).

Com essa matriz, a autora conseguiu demonstrar que, dentre as características estudadas pelos autores, a que aparece em todos os trabalhos é a inovação, seguido de buscar oportunidades e correr riscos. Dessa forma, fica perceptível a importância destas características, principalmente a inovação, para o empreendedor. Assim, no geral, os empreendedores buscam oportunidades, correm riscos e inovam.

Brandão, Vasconcelos e Muniz (2011) afirmam que os indivíduos que não reunirem as qualidades necessárias para ser um empreendedor terão pouco êxito em suas empresas e estas provavelmente serão excluídas do mercado.

2.2.3 Empreendedorismo x crescimento econômico

Ao longo do tempo, o empreendedorismo tem se mostrado um importante aliado do crescimento econômico, dando suporte à maioria das inovações que têm

promovido esse desenvolvimento, gerando emprego e renda. Quanto mais oportunidades de empreendedorismo um país fornecer, maior será seu desenvolvimento econômico, que novamente resultará em mais oportunidades de empreendedorismo. Nota-se, então, que este é um processo cíclico que alimenta ainda mais a busca da inovação (DORNELAS, 2003).

Para Hisrich e Peters (2004) o papel do empreendedorismo para o desenvolvimento econômico vai além de apenas aumentar a produção e renda *per capita* de um país. O papel do empreendedor neste desenvolvimento “envolve iniciar e constituir mudanças na estrutura do negócio e da sociedade” (HISRIC; PETERS, 2004, p.33). Neste cenário, os empreendedores geram empregos, inovam e incentivam o crescimento das economias e, por serem criativos e enérgicos, conseguem transformar ideias que estão mal organizadas em algo que pode ser bem-sucedido no mercado (CHIAVENATO, 2004).

Para Dornelas (2005) o empreendedorismo em um país pode surgir como uma alternativa para estabilizar sua economia, uma vez que é possível promover um aumento da competitividade e redução dos custos das organizações através dele. Em uma economia com baixo crescimento econômico e desemprego, o empreendedorismo também pode ser uma alternativa para a sobrevivência das pessoas, porém, uma parte considerável desses negócios está direcionado ao fracasso, devido a grande inconstância econômica (OLIVEIRA, 2014).

Dessa forma, conforme as constatações anteriores, o empreendedorismo pode ser visto como um fator crítico para o desenvolvimento econômico, não se restringindo a criação de novos negócios, pois também é uma forma de sistematizar os processos internos das organizações para a geração de inovações empresariais. “Empreendedorismo e inovação estão intimamente ligados e são ingredientes fundamentais para o desenvolvimento econômico” (DORNELAS, 2003, p.9).

2.3 INOVAÇÃO

O planeta passou por várias transformações em pequenos períodos de tempo, com destaque para o século XX, onde foram criadas a maioria das invenções que revolucionaram a vida das pessoas. Provenientes destas invenções surgem as inovações, pois foram criados objetos que até então não existiam, ou aprimorados os já existentes (DORNELAS, 2005).

Freeman (1982) em sua obra *The economics of industrial innovation* já demonstrava preocupação com a administração da inovação, pois, segundo ele, um dos problemas em administrá-la é a quantidade e variedade de compreensões que as pessoas fazem deste termo, confundindo-o, com frequência, com invenção. Invenção é o processo de criar algo novo a partir de ideias que surgiram e foram testadas na forma de planos, protótipos, ou outros meios (BARBIERI; ÁLVARES; CAJAZEIRA, 2009). Enquanto a invenção envolve esforços para elaborar novas ideias de modo que possam ter utilidade prática, pode-se dizer que a inovação é “uma mudança no estado natural das coisas, obtidas através de alterações significativas e implantadas com sucesso a produtos, processos ou serviços” (FREITAS FILHO, 2013, p.5).

Para Dornelas (2005) os empreendedores são as pessoas por trás destas invenções e inovações, pois são eles que, com suas características distintas, fazem acontecer algo diferente (CHIAVENATO, 2004). Entretanto, não basta apenas inventar ou inovar em uma tecnologia ou produto, estes têm que oferecer benefícios para as pessoas e lucratividade para as empresas (BARON; SHANE, 2011).

Dornelas, Spinelli e Adams (2014) alegam que a inovação é a essência do empreendedorismo. Bessant e Tidd (2009, p.21-22) complementam esse pensamento:

[...] a natureza da inovação está fundamentalmente ligada ao empreendedorismo. A capacidade de avistar oportunidades e criar novas formas de explorá-las é indispensável ao processo de inovação. Os empreendedores correm riscos [...] especialmente se isso significa superar os participantes já envolvidos no negócio.

Inovar, para Hisrich e Peters (2004), é uma das tarefas mais difíceis para um empreendedor, pois exige tanto a capacidade de criar e conceitualizar, quanto a de entender as forças que estão presentes no ambiente.

A inovação é orientada pela habilidade de fazer relações, de visualizar oportunidades e de tirar vantagem das mesmas. A inovação não só requer a abertura de novos mercados, como também exige a implementação de novas formas de servir àqueles já estabelecidos e maduros (BESSANT; TIDD, 2009).

Destacam Bessant e Tidd (2009, p.289), “não importa o quão empreendedor um indivíduo seja, um contexto que ofereça acesso a recursos adequados sempre será necessário”.

Dornelas (2007) e Lederman *et al.* (2014) afirmam que os países com economias exitosas possuem um ambiente de trabalho com mais liberdade e incentivos que estimulam a inovação, ou seja, empresas de sucesso prosperam em economias favoráveis e em ambientes organizacionais que aumentam o retorno esperado das inovações. Quando há um ambiente favorável, os empresários assumem riscos e investem em inovação, o que estimula ganhos de produtividade e promove o desenvolvimento econômico.

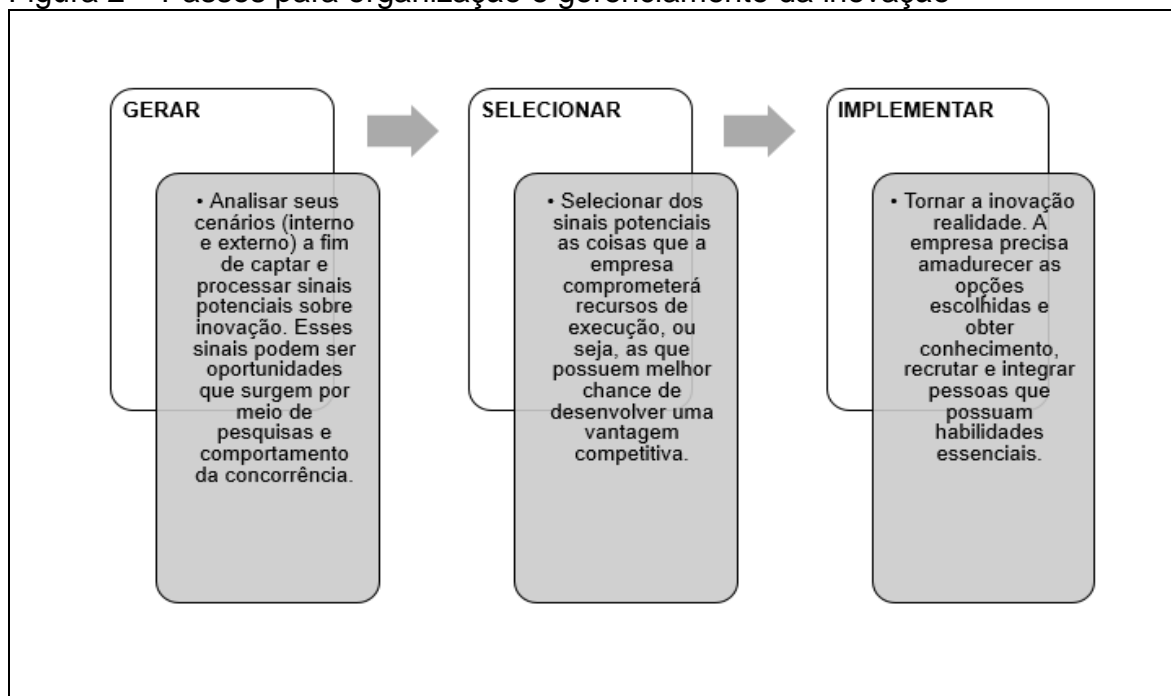
A capacidade de uma região ou local de produzir conhecimento, aprender e inovar pode variar, pois cada lugar possui distintas combinações de aspectos e bens coletivos que a influenciam (ALBAGLI; MACIEL, 2004). Tigre (2014) defende que o crescimento econômico não acontece simplesmente pelo aumento das atividades econômicas que já existem no país, e sim pelo processo de melhora de qualidade que a estrutura produtiva passa, onde os processos e produtos agregam maior valor através do conhecimento adquirido.

Para que uma empresa sobreviva no mercado e seja competitiva, há a necessidade de ter em sua missão a inovação como objetivo, caso contrário, outras empresas que inovam podem ser muito mais competitivas. Uma inovação contribui para o sucesso competitivo de forma estratégica, levando a empresa onde ela deseja estar, seja ela pública ou privada (BESSANT; TIDD, 2009).

A inovação “é resultado de um processo complexo que envolve riscos e precisa de gerenciamento cuidadoso e sistemático” (BESSANT; TIDD, 2009, p.45). Ainda para os autores, a inovação eficiente está relacionada com a forma com que a organização seleciona e gerencia os seus projetos, que podem ser resumidos em três passos: acesso a novas ideias, seleção das boas e sua implementação.

Na Figura 2 é possível visualizar de forma básica como funcionam estes três passos:

Figura 2 – Passos para organização e gerenciamento da inovação



Fonte: Adaptado de Bessant e Tidd (2009).

É importante ressaltar que apenas as ideias efetivamente implementadas podem ser consideradas inovação. O processo de geração de ideia, por si só, não constitui uma inovação (FRANÇA, 2010). Para Bessant e Tidd (2009, p. 45) “O desafio consiste em dar cada um desses passos de maneira organizada e ser capaz de repetir o feito”.

2.3.1 Tipos de inovação

Apesar de a inovação ter muitas formas diferentes, Bessant e Tidd (2009) afirmam que ela pode ser resumida em quatro distintas perspectivas de mudança, também conhecidas como os 4Ps da inovação. O quadro abaixo demonstra os conceitos utilizados por Tidd, Bessant e Pavitt (2008) para definir os quatro tipos de inovação:

Quadro 4 – Tipos de inovação

| TIPOS DE INOVAÇÃO | CARACTERÍSTICAS |
|----------------------|---|
| Inovação de produto | Modificações nos produtos que a empresa oferece. |
| Inovação de processo | Mudanças na criação e entrega dos bens ou serviços. |
| Inovação de posição | Mudanças no contexto em que os produtos são introduzidos. |

Continua

Continuação

| | |
|-----------------------|--|
| Inovação de paradigma | Modificações nos modelos mentais subjacentes que orientam o que a empresa faz. |
|-----------------------|--|

Fonte: Adaptado de Tidd, Bessant e Pavit (2008).

Outros autores, como Schumpeter e OCDE também apresentam uma classificação dos tipos de inovação. Schumpeter (1985) em sua obra “A teoria do desenvolvimento econômico” afirmava que a inovação pode ser classificada em cinco tipos: introdução de um novo bem no mercado; introdução de métodos novos de produção ou comercialização de produtos; abertura de novos mercados; desenvolvimento de novas fontes provedoras de matérias-primas e outros insumos; e criação de novas estruturas de mercado em uma organização. Na concepção da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE, 2004), existem quatro tipos de inovação: de produto, de processo, organizacional e de marketing.

Tendo em vista estas definições, pode-se afirmar que as opiniões de alguns autores são divergentes sobre o assunto, no entanto é possível perceber que a inovação não se restringe apenas a produtos e processos, como é comumente associada, mas está presente em outras áreas de uma empresa.

As inovações ainda podem ser incrementais ou radicais, conforme o Quadro 5:

Quadro 5 – Inovação incremental e radical

| TIPOS | CARACTERÍSTICAS |
|----------------------|---|
| Inovação incremental | Normalmente, entendida como a melhoria de produto ou processo existente cujo desempenho tenha sido significativamente melhorado ou a reconfiguração de uma tecnologia. |
| Inovação radical | Produto ou processo cujas características, atributos ou uso sejam significativamente diferentes quando comparados aos produtos e processos existentes. Tais inovações podem envolver tecnologias radicalmente novas ou podem se basear na combinação de tecnologias existentes para novos usos. |

Fonte: Coral, Ogliari e Abreu (2008, p.3).

Desse modo, na era da globalização onde há muitas incertezas e mudanças constantes, os setores precisam ser capazes de se tornar competitivos por meio do desenvolvimento coletivo de valores que os diferenciem. Neste sentido, conforme Drucker (2005), as organizações vencedoras neste século XXI serão as que conseguirem acumular saber, articular o empenho coletivo e a capacidade das pessoas envolvidas de se relacionarem umas com as outras, dentro de uma linguagem comum, de esforço conjunto.

2.3.2 Fontes e inibidores da inovação

Barbieri, Álvares e Cajazeira (2009) evidenciam que a identificação de fontes de ideias para inovação é de grande importância para este processo. Estas ideias, que podem ser sobre produtos, processos e negócios, novos ou modificados, emanam de fontes externas e internas à organização. Os autores também exemplificam quais são as fontes externas e internas de onde as ideias inovadoras provêm: os clientes, fornecedores, concorrentes, feiras de negócios, instituições de pesquisas, revistas técnicas e documentos de patentes são considerados fontes externas; o que advém do próprio pessoal da organização, como dirigentes, trabalhadores especialmente alocados em atividades inovadoras e trabalhadores com outras atribuições, como vendedores e compradores, são considerados fontes internas. Como uma inovação só se completa quando o mercado a aceita, os clientes são considerados fontes fundamentais de ideias.

No entanto, alguns fatores inibem a inovação, ou seja, impedem as pessoas de proporem e compartilharem ideias sobre a mesma (TRÍAS DE BES; KOTLER, 2011). Um estudo da *International Business Machines* – IBM (2006) destaca as principais barreiras que as pessoas e empresas encontram para inovar: financiamento inadequado, pois algumas empresas não alocam recursos para tal e trabalham com baixos orçamentos; aversão a riscos, pois é perceptível que as empresas privilegiam os projetos com menor risco e de retorno considerável em curto prazo; silos organizacionais, que é o fechamento e criação de barreiras pelas empresas aos restantes elos da cadeia de valor; pressão por prazos, pois as empresas exigem prazos cada vez mais curtos; e medições incorretas, que são erros nas medições dos resultados obtidos.

Dessa forma, Trías De Bes e Kotler (2001) alegam que a inovação não vai acontecer em uma empresa enquanto existirem inibidores, por isso é importante combatê-los.

2.3.3 Produtividade e Inovação Tecnológica

Segundo Mattos e Guimarães (2005), durante muitos anos houve o entendimento de que a mão-de-obra e o capital eram os únicos fatores que estavam ligados diretamente ao crescimento econômico. Fatores como educação,

conhecimento e capital intelectual eram considerados de pouca incidência na economia. Na atualidade, este paradigma quase não existe mais nas economias modernas e o crescimento econômico e a produtividade destes países estão cada vez mais baseados no conhecimento e na informação.

A Organização para Cooperação Econômica e Desenvolvimento (2004) afirma que o desenvolvimento tecnológico, difusão de novas tecnologias e inovação são de suma importância para o aumento da produção, crescimento da produtividade e do emprego.

Atualmente, para que uma organização seja bem-sucedida ou sobreviva no mercado, é necessário que se tenha produtividade e um processo produtivo eficiente (MACEDO, 2012). O sucesso de uma organização muitas vezes está, também, associado à aplicação do conhecimento científico e tecnológico aos seus produtos, pois estes agregam mais valor e geram mais riquezas às empresas e, consequentemente, aos países (FREITAS FILHO, 2013).

Nas palavras de Macedo (2012, p.113) “produtividade se refere à capacidade da empresa gerar “produto” no seu processo produtivo”. Contudo, a eficiência deste processo não depende apenas do setor de produção, pois a geração de valor advém também dos demais estágios do processo produtivo, como, por exemplo, a compra de bens e serviços intermediários e a venda dos bens e serviços que a empresa produz.

Sob o ponto de vista de Hansen (2006) todos os setores das fábricas estão interligados, por isso um acontecimento eventual pode afetar todas as partes. Nesse sentido, deve-se “fazer uma avaliação da importância da produtividade em todos os setores da empresa” (HANSEN, 2006, p.24).

Ainda, um dos meios utilizados frequentemente para medir o crescimento da produtividade em uma empresa, é traçar a mudança tecnológica que ocorreu na mesma (SCHREYER; PILAT, 2001). Mudança tecnológica é, conforme Sáenz e Capote (2002, p.69) “o processo pelo qual novos produtos, equipamentos, processos de produção e distribuição de bens e serviços, e métodos gerenciais se introduzem em nível macro na economia.” Esta mudança pode afetar vários setores da economia, como foi o caso da introdução dos computadores na sociedade, exemplificam os autores.

Freitas Filho (2013) afirma que na inovação tecnológica a ideia parte da elaboração de um novo conceito científico, transformado em uma nova tecnologia.

Esta tecnologia, aplicada a um produto com sucesso comercial, causa a inovação tecnológica.

De acordo com Barbieri, Álvares e Cajazeira (2009) as inovações tecnológicas podem ser definidas como uma associação entre as necessidades de mercado e oportunidades técnicas. Portanto, um processo de inovação de alta qualidade deve considerar, desde antes de desenvolver novas mercadorias, tanto o mercado quanto as oportunidades tecnológicas encontradas no mesmo.

Otterloo (2009, p.25) afirma que o papel da tecnologia nas mudanças sociais também é de grande importância, pois são elas que “condicionam estruturas de distribuição social, custos de produção, acesso a bens e serviços; geram problemas sociais e ambientais; facilitam ou dificultam a sua resolução”.

Sob o ponto de vista de Mattos e Guimarães (2005, p.3) “na maioria dos países desenvolvidos, mais de 50% do PIB são gerados sobre a base de investimentos em produtos, isto é, bens e serviços de alta tecnologia, fundamentalmente em tecnologia da informação e comunicações”.

Shane (1997) já afirmava que mudanças tecnológicas tornam viáveis novos empreendimentos e são as fontes mais importantes de oportunidade para o empreendedorismo. As mudanças tecnológicas “são uma fonte de oportunidades de empreendedorismo porque possibilitam que as pessoas façam as coisas de forma nova e mais produtiva” (BARON; SHANE, 2011, p.35). Uma organização pode inserir muitos tipos de modificações em seus métodos de trabalho, no uso dos elementos de produção e nos tipos de *outputs* que melhoram sua produtividade e sua *performance* comercial (OCDE, 2004).

As mudanças tecnológicas também aumentam o papel dos gestores, conforme apresentam Bueno, Leite e Pilatti (2004), pois estes necessitam ser mais habilidosos em suas tarefas e fazer com que as organizações se desenvolvam e se organizem da melhor forma para se adaptar as mudanças.

Bueno, Leite e Pilatti (2004, p. 5-6) afirmam que:

A competitividade de um país depende da capacidade de inovação tecnológica dos seus empreendedores, que criam ativamente invenções, investem maciçamente em inovações, desafiam as abordagens tradicionais à gestão e a estratégia de negócios e, talvez, até mesmo os papéis dos negócios e do governo.

Demonstra Plonski (2005) alguns componentes relevantes para a inovação tecnológica, com destaque: o empreendedorismo inovador, o marketing, a

pesquisa científica e tecnológica, a invenção, o desenvolvimento tecnológico, a engenharia não rotineira, a tecnologia industrial básica, o financiamento e os mecanismos de estímulo (fiscais, financeiros e outros), a extensão tecnológica, a educação em diversos níveis, a comunicação social, a gestão do conhecimento e o gerenciamento de programas e projetos complexos.

Todas estas mudanças estão gerando novas formas de trabalho e cenários econômicos onde a solução para se criar emprego e melhorar a qualidade de vida consiste em ideias inovadoras aplicadas a novos produtos e processos. Com isso, faz-se possível perceber que a inovação e o conhecimento são de grande importância no mundo atual (MATTOS; GUIMARÃES, 2005).

Para que haja a permanência no mercado por parte das empresas é necessário que se construam e mantenham fábricas eficazes, ou seja, fábricas que consigam produzir produtos de qualidade e com alto valor agregado, mantendo baixos custos de produção. As empresas mundialmente bem-sucedidas passaram por uma longa jornada de melhoria contínua para chegarem onde estão, sendo grande parte deste esforço na área de capacitação humana, educando os colaboradores a realizar seus trabalhos pensando nos outros trabalhadores (HANSEN, 2006).

2.4 AMÉRICA LATINA

2.4.1 Controvérsias acerca da origem e definição do termo

Segundo Souza (2012) o conceito de América Latina há muito tempo é motivo de debates, interpretações divergentes e não há consenso sobre quem introduziu esse conceito. Conforme Farret e Pinto (2001, p.30) “é muito difícil determinar quais países compõem-na, ou quais os critérios utilizados para classificar este ou aquele país americano como integrante dessa denominação”.

Para Bethell (2009) esse termo é de origem francesa, derivado da terminologia *Amérique Latine*, sendo usado primeiramente no século XIX por intelectuais franceses para justificar o imperialismo francês no México sob domínio de Napoleão III. Contudo, na interpretação de Morse (1988), Napoleão III só utilizou esse termo quase quatro séculos depois do descobrimento das índias ocidentais, como parte de um discurso “geoideológico” para uma suposta unidade linguística,

cultural e racial dos povos latinos, de forma a se contrapor aos germânicos, anglo-saxões e eslavos.

Para Feres Junior (2004) não foi assim que esse termo foi usado pela primeira vez, e sim em 1856, em um poema chamado “Las dos Américas” de José Maria Torres de Caicedo.

Quanto as definições e uso do termo, o Instituto de Estatística da Unesco – UIS (2001) afirma que a “América Latina”, geralmente, se refere ao conjunto de países da América Continental e Caribe cujos habitantes falam espanhol e português.

Contudo, D’Araujo (2006) tem outro ponto de vista. Para ele, fazem parte da América Latina os países abaixo do Rio Grande, rio que separa os Estados Unidos do México, sendo que, além do México, 7 países na América Central, 12 na América do Sul e 14 países do Caribe compõem o conjunto latino-americano.

Muitas vezes, para não haver dúvida quanto aos países participantes da mesma, autores utilizam a expressão “América Latina e Caribe”, englobando a região caribenha. Mesmo assim, ainda há divergência nos conceitos.

A Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura – FAO (2015) diz que essa região compreende a 46 países, territórios dependentes e departamentos ultramarinos, já o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento - UNDP (2015) considera menos: 42 países e territórios.

Nesse sentido, Bohoslavsky (2009) afirma que os parâmetros utilizados para classificar a região latino-americana são duvidáveis, até porque o próprio Estados Unidos tem muitos habitantes que falam espanhol como seu primeiro idioma, sendo cerca de 20% da população do país com origem hispano-americana, e não é incluindo nessa lista de países.

Além disso, o autor ressalta que definir a América latina como um lugar onde se falam as línguas dos países colonizadores parece ser algo para não incentivar o desenvolvimento de políticas emancipatórias, eternizando a relação de subordinados as metrópoles europeias.

Para as análises do presente trabalho e melhor assimilação do conteúdo abordado, adotou-se 20 países como América Latina, são eles: Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Cuba, Equador, El Salvador, Guatemala, Haiti, Honduras, México, Nicarágua, Panamá, Paraguai, Peru, República Dominicana,

Uruguai e Venezuela. A localização dos mesmos pode ser vista na Figura 3, sendo que as circunferências vermelhas demarcam os países adotados:

Figura 3 – Países latino-americanos



Fonte: Adaptada da Biblioteca Virtual da América Latina (2015).

Os países desta região não apresentam as mesmas características no que diz respeito ao tamanho de suas populações, estrutura e distribuição etária, bem como apresentam significativas diferenças na renda média de sua população e sua

distribuição na sociedade (UIS, 2001). Nestes países se observa as diferentes heranças culturais, diferenças linguísticas, etnias variadas e cultura rica e diversificada, porém, em contrapartida, “são, em geral, países com uma dívida social imensa, com déficit democrático, déficit de direitos e com problemas na economia muito mais graves do que os do primeiro mundo” (D’ARAUJO, 2006, p.1).

2.4.2 Contexto Econômico Latino-Americano

De acordo com Gwynne e Cristobal (2014), a globalização pode ser associada a uma série de mudanças econômicas, políticas, sociais e culturais na sociedade latino-americana.

Nesse sentido, faz-se importante demonstrar a relação que a globalização teve nos últimos anos com esses países. Assim, no âmbito internacional, a Tabela 2 demonstra a balança comercial da América Latina do período de 2006 a 2013:

Tabela 2 – Balança comercial latino-americana em milhões de dólares FOB

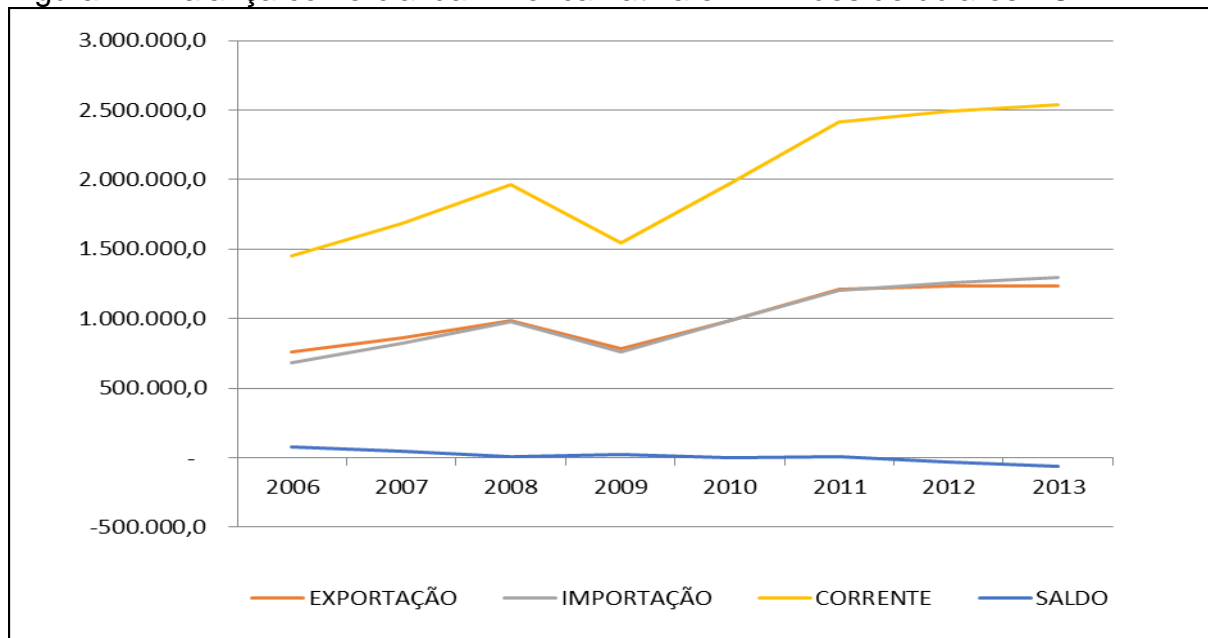
| ANO | EXPORTAÇÃO | % PART | IMPORTAÇÃO | % PART | CORRENTE | SALDO |
|--------------|--------------------|-------------|--------------------|-------------|---------------------|-----------------|
| 2006 | 762.849,8 | 52,7 | 685.798,9 | 47,3 | 1.448.648,7 | 77.050,9 |
| 2007 | 864.835,3 | 51,3 | 819.395,4 | 48,7 | 1.684.230,7 | 45.439,9 |
| 2008 | 983.060,8 | 50,1 | 977.600,0 | 49,9 | 1.960.660,8 | 5.460,8 |
| 2009 | 784.272,2 | 50,7 | 762.761,9 | 49,3 | 1.547.034,1 | 21.510,3 |
| 2010 | 985.168,4 | 50,0 | 986.374,5 | 50,0 | 1.971.542,9 | - 1.206,1 |
| 2011 | 1.210.584,6 | 50,1 | 1.205.928,6 | 49,9 | 2.416.513,2 | 4.656,0 |
| 2012 | 1.232.584,3 | 49,4 | 1.260.099,0 | 50,6 | 2.492.683,3 | - 27.514,7 |
| 2013 | 1.235.689,3 | 48,7 | 1.299.137,2 | 51,3 | 2.534.826,5 | - 63.447,9 |
| TOTAL | 8.059.044,7 | 50,2 | 7.997.095,5 | 49,8 | 16.056.140,2 | 61.949,2 |

Fonte: Adaptado de CEPAL (2014).

Percebe-se que no decorrer do período analisado, o intercâmbio de bens e serviços dos países considerados latino-americanos foi crescente, isto é, houve um aumento dos bens e serviços que as nações venderam e compraram entre si e com os outros países ao redor do globo. Visualiza-se também que nos últimos anos as importações vêm em uma tendência crescente, tendo mais participações na balança comercial se comparadas às exportações. Isso significa que a América Latina, ultimamente, está adquirindo mais produtos e serviços de outros países do que vendendo.

O que foi afirmado acima e os dados da tabela anterior podem ser melhor assimilados na Figura 4:

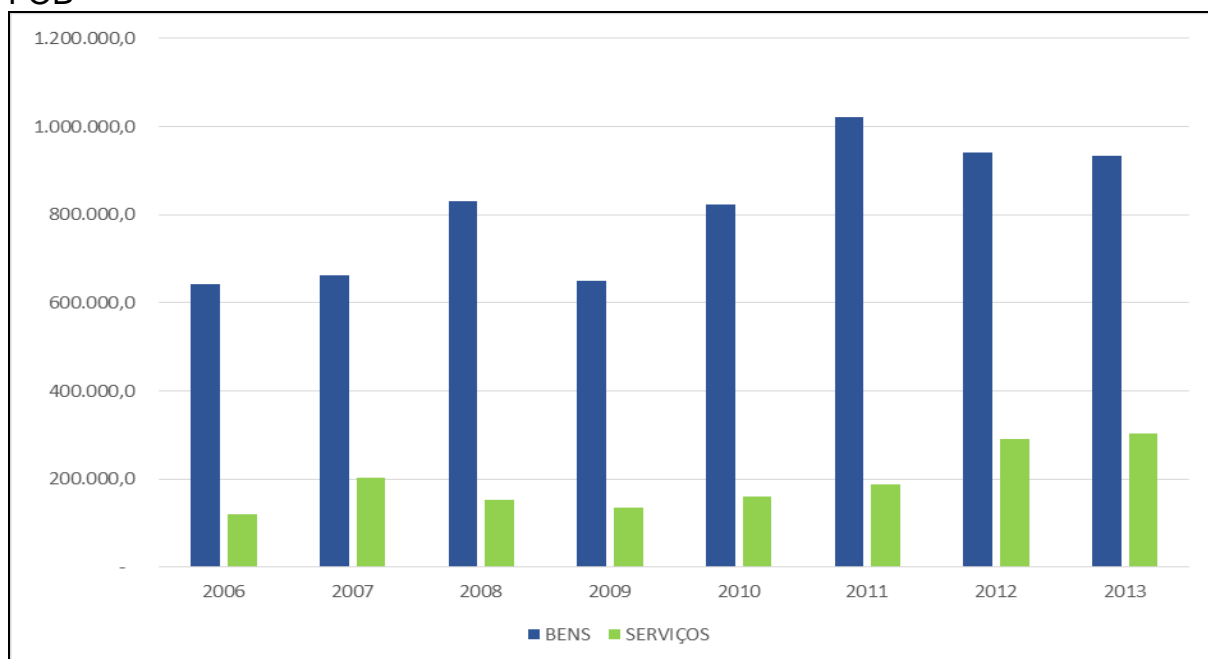
Figura 4 – Balança comercial da América Latina em milhões de dólares FOB



Fonte: Adaptado de CEPAL (2014).

Desses valores apresentados como sendo totais das exportações da região ao longo dos anos, é possível distinguir quais valores são advindos da venda de bens e quais são da venda de serviços, conforme a Figura 5:

Figura 5 - Exportações latino-americanas por tipo em milhões de dólares FOB

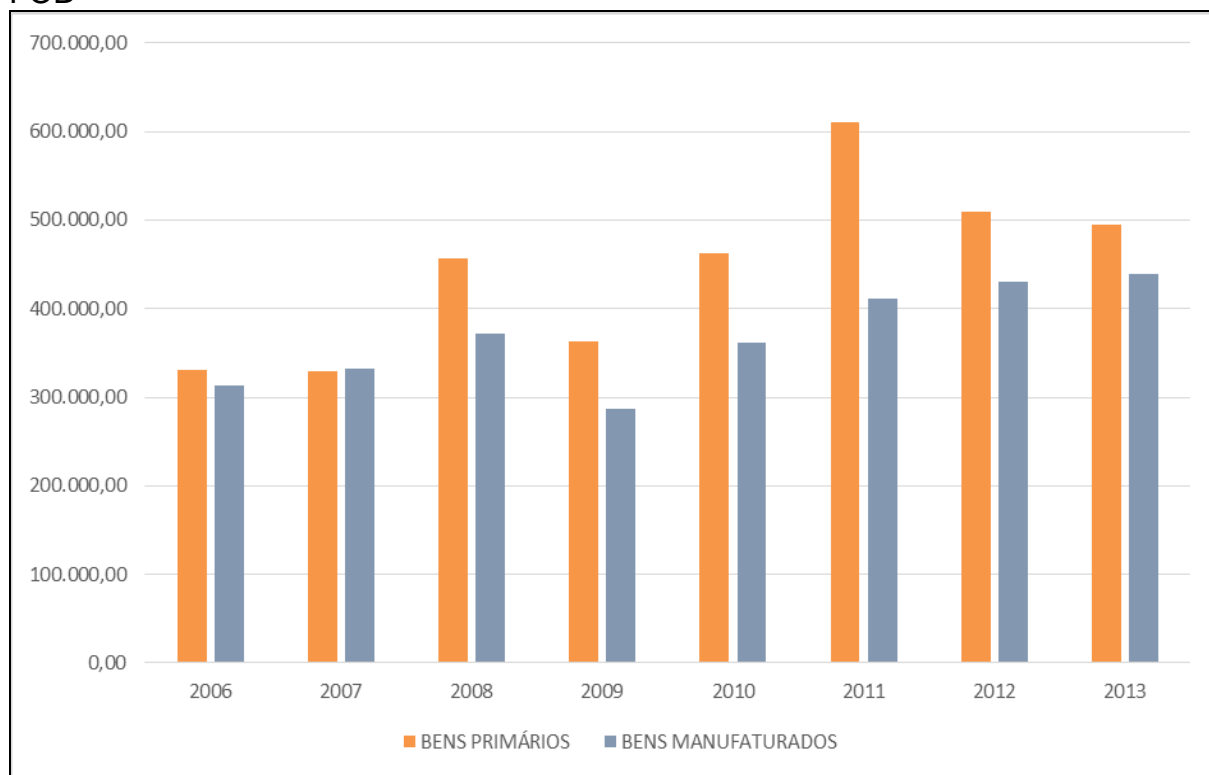


Fonte: Adaptado de CEPAL (2014).

Os bens representam a maioria das exportações que a América Latina faz para os outros países do globo e entre si. Esses bens são divididos em bens primários, que não sofreram transformações, e bens manufaturados, que sofreram.

A Figura 6 demonstra esse panorama das exportações latino-americanas:

Figura 6 – Exportações latino-americanas de bens por tipo em milhões de US\$ FOB



Fonte: Adaptado de CEPAL (2014).

Assim, fica perceptível que nos dois primeiros anos analisados (2006 e 2007), os bens primários e manufaturados tiveram aproximadamente a mesma representação no total de bens. Contudo, ao longo dos anos, houve um aumento de vendas de bens primários, com seu auge em 2011.

É importante ressaltar que as exportações de *commodities* minerais e agrícolas suprem uma grande parte da poupança e do investimento necessário para o desenvolvimento econômico da América Latina. Os países latino-americanos dependem fortemente das divisas geradas pelas exportações de *commodities*, pois com elas fazem a troca por alimentos, tecnologia e pesquisa e desenvolvimento; peças-chaves para o seu crescimento econômico. Assim, para impulsionar estas economias a se expandirem ou terem um rápido desenvolvimento, geralmente é

necessário um aumento na taxa de extração de recursos naturais para vender mais nos mercados internacionais (GWYNNE; CRISTOBAL, 2014).

Neste sentido, apontam Gwynne e Cristobal (2014) que a América Latina tem servido como uma periferia de recursos para a economia mundial desde os tempos coloniais.

Nos tempos coloniais da América Latina, explica Quijano (2005), os colonizadores extraíam minerais preciosos (ouro e a prata) e vegetais preciosos (tabaco, cacau e batata) por meio de mão-de-obra escrava, servos e de seus respectivos mestiços.

Neste cenário, a América Latina é uma região extremamente rica em recursos naturais, o que poderia fazer com que ela estivesse entre os países mais desenvolvidos do mundo, porém, este não é o caso da região. Várias iniciativas políticas apoiadas em ideias que visam quebrar a dependência do continente em matéria de desenvolvimento dos recursos, não são totalmente bem-sucedidas. Assim, os países da região permanecem na periferia da economia mundial - em grande parte dependentes dos centros globais de bens de consumo e de mercados para seus produtos primários (GWYNNE; CRISTOBAL, 2014).

Sobre esses produtos primários, Gwynne e Cristobal (2014) ainda afirmam que alguns dados econômicos sugerem que as exportações de produtos primários renováveis e não-renováveis tornaram-se menos importantes ao longo do tempo. Em 1970, as exportações foram responsáveis por 89,2% do valor total das exportações regionais. Porém, em 2000, este número baixou para 42%. Em termos nominais, as exportações de valores e volumes de produtos primários continuam a aumentar, mas em termos reais não.

Destaca-se que as exportações industriais aumentaram substancialmente em vários países latino-americanos, principalmente México e Brasil, que juntos representam cerca de 64% do valor de todas as exportações da América Latina (GWYNNE; CRISTOBAL, 2014).

Dessa forma, a Tabela 3 demonstra as exportações totais de bens e serviços da América Latina, dividida em países, no período de 2006 e 2013. Em seguida, a Tabela 4 demonstra as importações.

Tabela 3 – Exportações totais de bens e serviços na América Latina por países

| PAÍSES AMÉRICA LATINA | 2006 | PART % | 2007 | PART % | 2008 | PART % | 2009 | PART % | 2010 | PART % | 2011 | PART % | 2012 | PART % | 2013 | PART % |
|-----------------------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|---------------------|---------------|---------------------|---------------|---------------------|---------------|
| Argentina | 54.569,10 | 7,15 | 66.343,40 | 7,67 | 82.174,60 | 8,36 | 66.698,40 | 8,50 | 81.834,10 | 8,31 | 99.661,10 | 8,23 | 95.559,80 | 7,75 | 96.083,90 | 7,78 |
| Bolívia | 4.428,20 | 0,58 | 5.003,50 | 0,58 | 7.024,80 | 0,71 | 5.475,80 | 0,70 | 7.170,70 | 0,73 | 9.237,90 | 0,76 | 12.259,80 | 0,99 | 12.703,10 | 1,03 |
| Brasil | 157.283,20 | 20,62 | 184.603,30 | 21,35 | 228.393,00 | 23,23 | 180.723,10 | 23,04 | 233.514,20 | 23,70 | 294.248,70 | 24,31 | 282.441,60 | 22,91 | 281.161,00 | 22,75 |
| Chile | 67.241,20 | 8,81 | 77.591,00 | 8,97 | 75.248,50 | 7,65 | 63.955,50 | 8,15 | 82.257,30 | 8,35 | 94.543,10 | 7,81 | 90.421,00 | 7,34 | 89.471,00 | 7,24 |
| Colômbia | 28.558,00 | 3,74 | 34.212,70 | 3,96 | 42.609,80 | 4,33 | 38.142,30 | 4,86 | 45.192,30 | 4,59 | 63.088,70 | 5,21 | 66.710,60 | 5,41 | 65.754,10 | 5,32 |
| Costa Rica | 11.073,40 | 1,45 | 12.851,70 | 1,49 | 13.638,70 | 1,39 | 12.431,10 | 1,59 | 13.836,20 | 1,40 | 15.413,90 | 1,27 | 16.919,30 | 1,37 | 17.602,40 | 1,42 |
| Cuba | 9.834,00 | 1,29 | 12.022,00 | 1,39 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Equador | 14.212,60 | 1,86 | 16.070,20 | 1,86 | 20.902,40 | 2,13 | 15.748,50 | 2,01 | 19.609,30 | 1,99 | 24.669,80 | 2,04 | 26.376,10 | 2,14 | 27.714,90 | 2,24 |
| El Salvador | 3.770,70 | 0,49 | 4.349,30 | 0,50 | 4.809,80 | 0,49 | 4.215,70 | 0,54 | 4.971,10 | 0,50 | 5.878,70 | 0,49 | 6.093,80 | 0,49 | 6.402,60 | 0,52 |
| Guatemala | 7.600,90 | 1,00 | 8.714,30 | 1,01 | 9.985,90 | 1,02 | 9.399,80 | 1,20 | 10.801,90 | 1,10 | 12.786,00 | 1,06 | 12.594,10 | 1,02 | 12.751,20 | 1,03 |
| Haiti | 689,10 | 0,09 | 779,20 | 0,09 | 917,20 | 0,09 | 1.034,00 | 0,13 | 1.016,40 | 0,10 | 1.311,70 | 0,11 | 1.327,80 | 0,11 | 1.536,00 | 0,12 |
| Honduras | 6.021,50 | 0,79 | 6.564,30 | 0,76 | 7.109,90 | 0,72 | 5.772,60 | 0,74 | 7.240,00 | 0,73 | 9.000,00 | 0,74 | 9.415,30 | 0,76 | 8.838,40 | 0,72 |
| México | 266.227,50 | 34,90 | 289.536,90 | 33,48 | 309.559,00 | 31,49 | 244.799,40 | 31,21 | 314.094,30 | 31,88 | 365.586,00 | 30,20 | 387.587,40 | 31,45 | 400.856,00 | 32,44 |
| Nicarágua | 1.965,30 | 0,26 | 2.254,20 | 0,26 | 2.792,40 | 0,28 | 2.747,90 | 0,35 | 3.437,50 | 0,35 | 4.438,70 | 0,37 | 5.007,70 | 0,41 | 4.999,70 | 0,40 |
| Panamá | 12.475,50 | 1,64 | 14.057,40 | 1,63 | 17.220,50 | 1,75 | 17.562,30 | 2,24 | 18.894,70 | 1,92 | 25.001,60 | 2,07 | 28.159,50 | 2,28 | 27.010,20 | 2,19 |
| Paraguai | 6.322,80 | 0,83 | 7.893,30 | 0,91 | 10.174,10 | 1,03 | 8.336,10 | 1,06 | 11.136,60 | 1,13 | 13.360,90 | 1,10 | 12.409,90 | 1,01 | 14.446,90 | 1,17 |
| Peru | 26.490,20 | 3,47 | 31.246,10 | 3,61 | 34.667,30 | 3,53 | 30.706,10 | 3,92 | 39.495,80 | 4,01 | 50.639,60 | 4,18 | 51.282,00 | 4,16 | 47.990,60 | 3,88 |
| República Dominicana | 11.177,40 | 1,47 | 11.985,10 | 1,39 | 9.269,80 | 0,94 | 7.982,10 | 1,02 | 12.345,20 | 1,25 | 14.184,30 | 1,17 | 15.075,50 | 1,22 | 15.986,00 | 1,29 |
| Uruguai | 5.787,20 | 0,76 | 6.933,40 | 0,80 | 9.372,20 | 0,95 | 8.711,50 | 1,11 | 10.718,80 | 1,09 | 12.867,90 | 1,06 | 13.398,20 | 1,09 | 13.581,20 | 1,10 |
| Venezuela | 67.122,00 | 8,80 | 71.824,00 | 8,30 | 97.191,00 | 9,89 | 59.830,00 | 7,63 | 67.602,00 | 6,86 | 94.666,00 | 7,82 | 99.545,00 | 8,08 | 90.800,00 | 7,35 |
| TOTAL | 762.849,80 | 100,00 | 864.835,30 | 100,00 | 983.060,90 | 100,00 | 784.272,20 | 100,00 | 985.168,40 | 100,00 | 1.210.584,60 | 100,00 | 1.232.584,40 | 100,00 | 1.235.689,20 | 100,00 |

Fonte: Adaptada de CEPAL (2014).

Tabela 4 - Importações totais de bens e serviços na América Latina por países

| PAÍSES AMÉRICA LATINA | 2006 | PART % | 2007 | PART % | 2008 | PART % | 2009 | PART % | 2010 | PART % | 2011 | PART % | 2012 | PART % | 2013 | PART % |
|-----------------------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|---------------------|---------------|---------------------|---------------|---------------------|---------------|
| Argentina | 41.111,40 | 5,99 | 53.400,30 | 6,52 | 68.036,10 | 6,96 | 49.229,50 | 6,45 | 68.966,80 | 6,99 | 88.982,70 | 7,38 | 83.476,40 | 6,62 | 89.084,10 | 6,86 |
| Bolívia | 3.560,00 | 0,52 | 4.274,10 | 0,52 | 5.781,20 | 0,59 | 5.269,40 | 0,69 | 6.622,40 | 0,67 | 9.175,80 | 0,76 | 9.926,30 | 0,79 | 10.892,30 | 0,84 |
| Brasil | 120.467,00 | 17,57 | 157.790,40 | 19,26 | 220.247,10 | 22,53 | 174.678,70 | 22,90 | 244.202,40 | 24,76 | 302.387,50 | 25,08 | 304.088,60 | 24,13 | 325.857,80 | 25,08 |
| Chile | 45.169,00 | 6,59 | 54.781,90 | 6,69 | 70.382,10 | 7,20 | 50.605,90 | 6,63 | 68.400,70 | 6,93 | 86.556,60 | 7,18 | 90.189,60 | 7,16 | 90.262,30 | 6,95 |
| Colômbia | 30.353,20 | 4,43 | 37.443,90 | 4,57 | 44.772,70 | 4,58 | 38.496,00 | 5,05 | 46.544,90 | 4,72 | 61.735,30 | 5,12 | 67.469,60 | 5,35 | 68.391,70 | 5,26 |
| Costa Rica | 12.449,50 | 1,82 | 14.103,00 | 1,72 | 16.451,10 | 1,68 | 12.282,10 | 1,61 | 14.738,70 | 1,49 | 17.376,10 | 1,44 | 18.873,50 | 1,50 | 19.196,10 | 1,48 |
| Cuba | 9.709,00 | 1,42 | 10.375,00 | 1,27 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Equador | 13.749,00 | 2,00 | 15.618,70 | 1,91 | 20.925,10 | 2,14 | 16.886,80 | 2,21 | 22.635,70 | 2,29 | 26.392,80 | 2,19 | 27.717,30 | 2,20 | 29.861,30 | 2,30 |
| El Salvador | 7.570,70 | 1,10 | 8.855,30 | 1,08 | 9.699,60 | 0,99 | 7.413,70 | 0,97 | 8.595,00 | 0,87 | 10.201,70 | 0,85 | 10.512,90 | 0,83 | 11.113,10 | 0,86 |
| Guatemala | 12.712,80 | 1,85 | 14.511,40 | 1,77 | 15.570,20 | 1,59 | 12.650,80 | 1,66 | 15.099,40 | 1,53 | 17.868,00 | 1,48 | 18.251,10 | 1,45 | 18.975,10 | 1,46 |
| Haiti | 2.141,60 | 0,31 | 2.384,50 | 0,29 | 2.853,80 | 0,29 | 2.804,20 | 0,37 | 4.287,30 | 0,43 | 4.433,40 | 0,37 | 4.195,30 | 0,33 | 4.419,50 | 0,34 |
| Honduras | 8.338,90 | 1,22 | 9.956,40 | 1,22 | 11.692,40 | 1,20 | 8.335,80 | 1,09 | 10.075,90 | 1,02 | 12.572,30 | 1,04 | 13.018,20 | 1,03 | 12.644,50 | 0,97 |
| México | 280.272,40 | 40,87 | 307.508,80 | 37,53 | 335.150,30 | 34,28 | 259.943,20 | 34,08 | 327.594,60 | 33,21 | 381.584,00 | 31,64 | 401.858,70 | 31,89 | 413.766,10 | 31,85 |
| Nicarágua | 3.604,90 | 0,53 | 4.347,70 | 0,53 | 5.209,10 | 0,53 | 4.388,40 | 0,58 | 5.216,20 | 0,53 | 6.684,80 | 0,55 | 7.363,50 | 0,58 | 7.334,90 | 0,56 |
| Panamá | 11.917,30 | 1,74 | 14.999,40 | 1,83 | 18.758,30 | 1,92 | 16.418,80 | 2,15 | 19.947,80 | 2,02 | 28.285,90 | 2,35 | 29.878,30 | 2,37 | 28.928,40 | 2,23 |
| Paraguai | 5.260,90 | 0,77 | 6.493,20 | 0,79 | 9.278,90 | 0,95 | 7.172,70 | 0,94 | 10.339,30 | 1,05 | 12.687,30 | 1,05 | 12.009,30 | 0,95 | 13.012,00 | 1,00 |
| Peru | 18.241,40 | 2,66 | 23.934,60 | 2,92 | 34.153,60 | 3,49 | 25.822,30 | 3,39 | 34.861,00 | 3,53 | 43.659,60 | 3,62 | 48.470,40 | 3,85 | 49.831,30 | 3,84 |
| República Dominicana | 13.755,90 | 2,01 | 15.369,40 | 1,88 | 15.553,40 | 1,59 | 11.803,10 | 1,55 | 18.496,70 | 1,88 | 20.200,60 | 1,68 | 20.611,80 | 1,64 | 19.791,00 | 1,52 |
| Uruguai | 5.877,10 | 0,86 | 6.775,40 | 0,83 | 10.333,00 | 1,06 | 8.190,60 | 1,07 | 10.088,60 | 1,02 | 12.779,10 | 1,06 | 14.685,20 | 1,17 | 14.775,60 | 1,14 |
| Venezuela | 39.537,00 | 5,77 | 56.472,00 | 6,89 | 62.752,00 | 6,42 | 50.370,00 | 6,60 | 49.661,00 | 5,03 | 62.365,00 | 5,17 | 77.503,00 | 6,15 | 71.000,00 | 5,47 |
| TOTAL | 685.799,00 | 100,00 | 819.395,40 | 100,00 | 977.600,00 | 100,00 | 762.762,00 | 100,00 | 986.374,40 | 100,00 | 1.205.928,50 | 100,00 | 1.260.099,00 | 100,00 | 1.299.137,10 | 100,00 |

Fonte: Adaptada de CEPAL (2014).

Com base em ambas as tabelas, pode-se perceber que o México e o Brasil são os países latino-americanos que mais intercambiam seus bens e serviços com o mundo, sendo responsáveis por mais de 50% das exportações e importações da região.

No entanto, Bárcena (2014) aponta que, com exceção do México e da América Central, a região tem pouca participação nas três cadeias de valores conhecidas como Fábrica América do Norte, Fábrica Europa e Fábrica Ásia. A região não é um importante fornecedor de bens intermediários não-primários para qualquer uma destas cadeias, nem é um grande importador de bens intermediários dos países participantes. O México é uma exceção, já que produtos de média tecnologia representam uma grande parte de suas exportações de bens intermediários aos seus parceiros do Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA). Ao mesmo tempo, a integração do país na Fábrica América do Norte se constitui principalmente na exportação de bens finais produzidos a partir de insumos importados, com pouco valor agregado no mercado interno.

Ainda sobre a relação da América Latina com a globalização, segundo Ayerbe (2002), após a década de 1980 que a liberalização política e econômica veio a ser uma tendência predominante na América Latina, com o fortalecimento da hegemonia dos setores favoráveis ao mercado e à iniciativa privada. Com o fim da Guerra Fria foi reforçada a posição latino-americana como uma região autônoma e com seus projetos políticos independentes (SOUZA, 2012).

De acordo com Stallings e Peres (2002), nos últimos dez a quinze anos, a América Latina e o Caribe passaram pela transformação de política econômica mais representativa desde a Segunda Guerra Mundial. Por meio de uma série de reformas estruturais, muitos países deixaram de ser economias fechadas, subjugadas pelo Estado, características do modelo de industrialização por substituição de importação, para economias mais orientadas pelo mercado e mais abertas ao resto do mundo.

Aspectos complementares do processo beneficiaram à estabilidade macroeconômica, especialmente pelas taxas de inflação mais baixas e os crescentes gastos na área social. Os mentores das políticas possuíam expectativas de que estas mudanças acelerariam o crescimento da economia e aumentariam os ganhos de produtividade e, simultaneamente, levariam à criação de mais empregos e de maior igualdade (STALLINGS; PERES, 2002).

A industrialização da América Latina acompanha o padrão que predomina nos países capitalistas avançados na fase de expansão das duas primeiras décadas posteriores à Segunda Guerra Mundial: ênfase no setor de bens de consumo duráveis, metal-mecânica e de indústria química e a utilização do petróleo como principal fonte energética (AYERBE, 2002).

Segundo o Instituto de Estatística da Unesco (2001) as décadas de 60 e 70, na América Latina, foram caracterizadas pelo crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) *per capita* a uma taxa média anual de 2,5 e 3,5%, respectivamente, porém, nos anos oitenta e noventa houve uma crise econômica geral. A renda real *per capita* declinou na década de oitenta e somente aumentou relativamente no período entre 1990 e 1999, a uma taxa média anual de cerca de 1%.

A provável causa destes vinte anos de estagnação do crescimento da renda *per capita* foi a euforia econômica dos anos sessenta e setenta, que levou estas economias a contraírem um endividamento externo inviável (UIS, 2001).

Tendo sido favorável na década de setenta, os preços das *commodities*, das quais dependem fortemente essas economias (principalmente agrícolas e minerais) caiu drasticamente como resultado da recessão global que estava para surgir na década seguinte (UIS, 2001).

Lederman *et al* (2014) também apresenta que as principais economias da América Latina experimentaram um baixo crescimento ao longo de décadas anteriores a 2000. No início do século XX, uma média simples do produto interno bruto *per capita* da região foi cerca de 38% do que foi o dos Estados Unidos. Em 2012, esta relação foi cerca de 35%. A variação significa que por mais de 110 anos, as grandes economias da América Latina e Caribe cresceram a um ritmo mais lento do que os Estados Unidos e, mais importante, não foram capazes de aproveitar seu relativo subdesenvolvimento por se aproximar dos Estados Unidos e outras economias desenvolvidas que se tornaram as fontes de novas tecnologias.

Na década de 2000, de modo geral, a situação econômica dos países da América Latina e do Caribe foi relativamente favorável, com um crescimento generalizado e sustentando do PIB *per capita*, o que somente foi interrompido pela crise financeira internacional iniciada em 2008 (UNESCO, 2012).

Antes da crise, dados apontados pela Comissão Econômica para América Latina e o Caribe estimaram um crescimento médio anual do PIB de cerca de 5% para os países da região (UNESCO, 2012).

Ainda, corroborando a este cenário, segundo a Organização Internacional do Trabalho – OIT (2013), a perda de dinamismo econômico impactou o mercado de trabalho na América Latina e no Caribe. Em 2013, os indicadores de trabalho revelaram um estancamento do progresso que caracterizou os anos anteriores. Salários cresceram menos do que em anos anteriores, a informalidade não foi reduzida, a produtividade cresceu abaixo da média mundial, e aumentou o desemprego entre os jovens nas áreas urbanas.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Segundo Lakatos e Marconi (2001, p.83) “não há ciência sem o emprego de métodos científicos”. Método é um conjunto de atividades sistemáticas e racionais e é através da utilização dele que se traça o caminho a ser seguido e se detecta os erros para o alcance do objetivo (LAKATOS; MARCONI, 2001).

Andrade (2002) afirma que a metodologia é essencialmente uma junção de métodos que serão utilizados para percorrer caminhos na busca de conhecimento e melhor compreensão do tema que foi selecionado.

Assim, o presente capítulo demonstra como a monografia foi realizada, apresentando o delineamento da pesquisa, definição da população-alvo, plano de coleta de dados e análise dos dados.

3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA

Através da utilização de métodos, técnicas e outros procedimentos científicos, pode-se elaborar pesquisas (GIL, 2007). Lakatos e Marconi (2001) e Gil (2007) conceituam pesquisa como um procedimento formal que exige um tratamento científico e pretende conhecer a realidade ou parte dela, de maneira que surjam respostas aos problemas propostos e investigados.

Para a elaboração do presente estudo foram definidos os tipos de pesquisas a serem utilizados. As pesquisas normalmente são classificadas com base em seus objetivos gerais (GIL, 2007). Quanto aos fins de investigação, este estudo caracteriza-se como uma pesquisa descritiva.

Andrade (2002) conceitua esse tipo de pesquisa como uma investigação onde se observam os fatos e, posteriormente, esses são registrados, analisados, classificados e interpretados, mas não há interferência do pesquisador. Gil (2007) afirma que o objetivo principal desse tipo de averiguação é descrever as características de determinada população ou fenômeno ou, então, estabelecer relações entre variáveis.

Este foi o método utilizado no estudo porque se tratou da identificação do contexto econômico da América Latina, bem como o perfil de seus empreendedores, expondo suas características e demonstrando o panorama da inovação na região.

Quanto aos meios de investigação, a pesquisa é definida como uma pesquisa bibliográfica e documental. Bibliográfica, pois esta foi desenvolvida com base em material já elaborado, principalmente livros e artigos científicos; e documental porque foram utilizados materiais que ainda não receberam um tratamento analítico, ou que ainda podem ser reelaborados de acordo com o objeto da pesquisa (GIL, 2007).

O uso de uma pesquisa bibliográfica foi necessário nesse estudo para que se obtivesse maior conhecimento sobre o tema abordado, através de publicações de outros autores; bem como a relação do tema com os objetivos do estudo. Para complementar, a pesquisa documental se fez necessária para a obtenção de dados econômicos, de empreendedorismo e de inovação.

3.2 DEFINIÇÃO DA ÁREA E/OU POPULAÇÃO ALVO

Lakatos e Marconi (2001) conceituam população como o conjunto de seres animados ou inanimados que possuem, no mínimo, uma característica em comum. Delimitar a população serve para selecionar quais pessoas, fenômenos ou coisas serão pesquisados, especificando seus aspectos comuns.

Nas pesquisas qualitativas, não é necessário o uso de métodos e técnicas estatísticas, sendo o ambiente natural a fonte direta para a coleta dos dados (MORESI, 2003). Para Vianna (2001), o mais importante é a qualidade das informações e não a quantidade e, conforme o objeto da pesquisa, não há a necessidade de selecionar uma população. No caso do presente estudo, como a amostra representa uma parte significativa da população, abrangendo a totalidade dos componentes que compartilham características, não há amostra (LAKATOS; MARCONI, 2001).

A área de estudo foi o perfil dos empreendedores latino-americanos, inclusive no aspecto inovação, e o atual contexto econômico da região. Essas informações estão disponibilizadas em livros, artigos, publicações e estudos sobre a região latino-americana, como no estudo de Lederman et al (2014): *“Latin American Entrepreneurs: Many Firms but Little Innovation”*. Os dados coletados serão sobre as características dos empreendedores latino-americanos, bem como suas peculiaridades, além de dados econômicos e sobre investimento em inovação,

sendo que esses dados serão coletados em publicações anteriores ao ano de 2015, principalmente nas publicações da CEPAL, do BID e do GEM.

3.3 PLANO DE COLETA DE DADOS

Lakatos e Marconi (2001) afirmam que os dados coletados de documentos podem ser de fontes primárias, quando transcritos pelo próprio autor, ou então de fontes secundárias, quando transcritos de fontes primárias. Neste estudo será realizada a coleta de dados de fontes secundárias. Segundo Gil (2007) é importante que, conforme se colem os dados, estes sejam examinados para verificar se estão completos, claros, coerentes e precisos.

O plano de coleta de dados determina qual método será usado para obter os dados necessários para a pesquisa, que são os métodos de abordagem quantitativo ou qualitativo (OLIVEIRA, 2002). O presente estudo utilizou a técnica de coleta de dados pelo método de abordagem qualitativa, pois este se adequou melhor ao tipo de pesquisa realizada.

Como afirma Vianna (2001), o método de abordagem qualitativa faz uso de procedimentos descritivos, visto que o que será analisado são os dados e sua relação com o problema em questão. Os estudos qualitativos descrevem a complexidade de determinado problema e a interação de certas variáveis, além de proporcionar o entendimento das particularidades do comportamento dos indivíduos (DIEHL; TATIM, 2004).

3.4 PLANO DE ANÁLISE DOS DADOS

“O processo de análise dos dados envolve diversos procedimentos: codificação das respostas, tabulação dos dados e cálculos estatísticos” (GIL, 2007, p. 125). Posteriormente a análise ou juntamente com a mesma, pode ocorrer a interpretação dos dados, que é o estabelecimento de ligações entre os resultados obtidos com outros já conhecidos (GIL, 2007).

Para se enquadrar com a pesquisa, a análise qualitativa foi utilizada e assim encontrou-se uma relação entre os dados e as relações de causa e efeito, considerados importantes para se compreender o problema proposto (VIANNA,

2001), assim foi descrita a complexidade do problema e a interação de certas variáveis (DIEHL; TATIM, 2004).

Dessa forma, percebe-se que esse estudo possui uma abordagem essencialmente qualitativa, o que é confirmado no próximo capítulo onde é apresentado e discutido os dados coletados com a pesquisa.

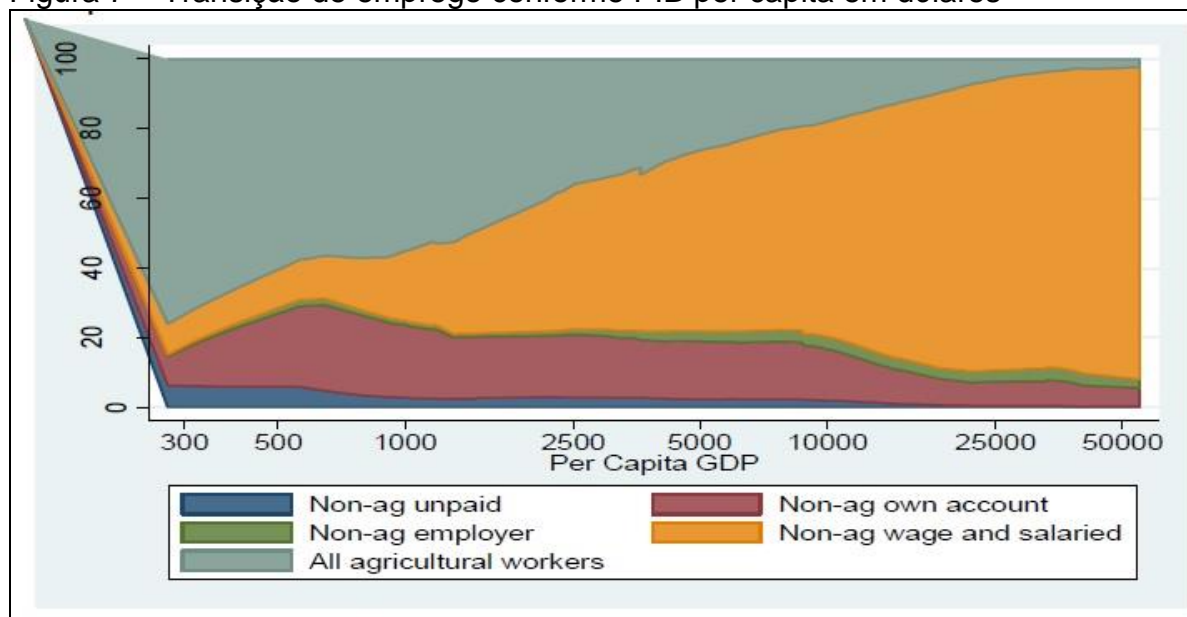
4 ANÁLISE DOS DADOS DA PESQUISA

4.1 EMPREENDEDORISMO NA AMÉRICA LATINA

Segundo Lederman *et al* (2014) empreendedores exitosos prosperam em ambientes economicamente propícios, pois assim eles se arriscam, investem em inovação e estimulam a produtividade.

Nesse sentido, a Figura 7 demonstra a transição do trabalho autônomo ao emprego assalariado, que também está ligado ao crescimento econômico. Nela, é possível visualizar que o panorama do emprego muda quando o PIB aumenta ou diminui:

Figura 7 – Transição de emprego conforme PIB per capita em dólares



Fonte: Gindling e Newhouse (2012).

Assim, até aproximadamente US\$2.000 de produto interno bruto (PIB) *per capita*, os trabalhadores agrícolas constituem a maioria da população ativa, seguidos dos profissionais autônomos que não são agricultores e depois pelas pessoas assalariadas que não trabalham com agricultura. A partir desse valor, o emprego assalariado aumenta gradualmente e se transforma no tipo de emprego mais importante quando se alcança um nível de PIB *per capita* de mais ou menos US\$5.000 (LEDERMAN *et al*, 2014).

Desse modo, sabendo que o PIB médio da América Latina em 2013 foi de US\$9.114,5 (CEPAL, 2015), a mesma estaria em uma situação onde

aproximadamente 60% da população é assalariada, 20% são trabalhadores agrícolas e o restante dividido entre as demais classificações.

Dessas demais classificações, uma que merece destaque é a de “empregadores não-agrícolas”, aparecendo tímida em verde em todos os PIBs analisados. No entanto, há um leve crescimento dela conforme o PIB aumenta. Empregadores não-agrícolas são as pessoas que abrem empresas e fornecem empregos formais as pessoas e, também, na maioria das vezes, são os que tiveram mais acesso à educação (GINDLING; NEWHOUSE, 2012).

A Tabela 5 demonstra o percentual de pessoas da força de trabalho latino-americana que, em 2014, são donos e gerentes de empresas que funcionam há pelo menos 3 anos e meio, bem como demonstra o percentual da força de trabalho que não está envolvida com atividades empreendedoras e tem a intenção de ser empreendedores nos próximos 3 anos:

Tabela 5 – Taxa de propriedade e taxa de intenção empreendedora - 2014

| Países | Propriedade | Intenção |
|------------------------|-------------|--------------|
| Argentina | 9,1 | 27,8 |
| Bolívia | 7,6 | 46,9 |
| Brasil | 17,5 | 24,5 |
| Chile | 8,8 | 50,1 |
| Colômbia | 4,9 | 47 |
| Costa Rica | 2,5 | 29 |
| El Salvador | 12,7 | 23,1 |
| Equador | 17,7 | 43,1 |
| Guatemala | 7,4 | 35,8 |
| México | 4,5 | 17,4 |
| Panamá | 3,4 | 19,7 |
| Peru | 9,2 | 50,6 |
| Uruguai | 6,7 | 24,8 |
| Média da região | 8,62 | 33,83 |

Fonte: Adaptada de GEM (2015).

Pode-se perceber que, em 2014, nos países analisados, a porcentagem de donos e gerentes de empresas varia entre 2,5% e 17,7%, este último alcançado pelo Equador. Com exceção desse índice e o do Brasil, o restante dos países tem percentuais de menos de 15%.

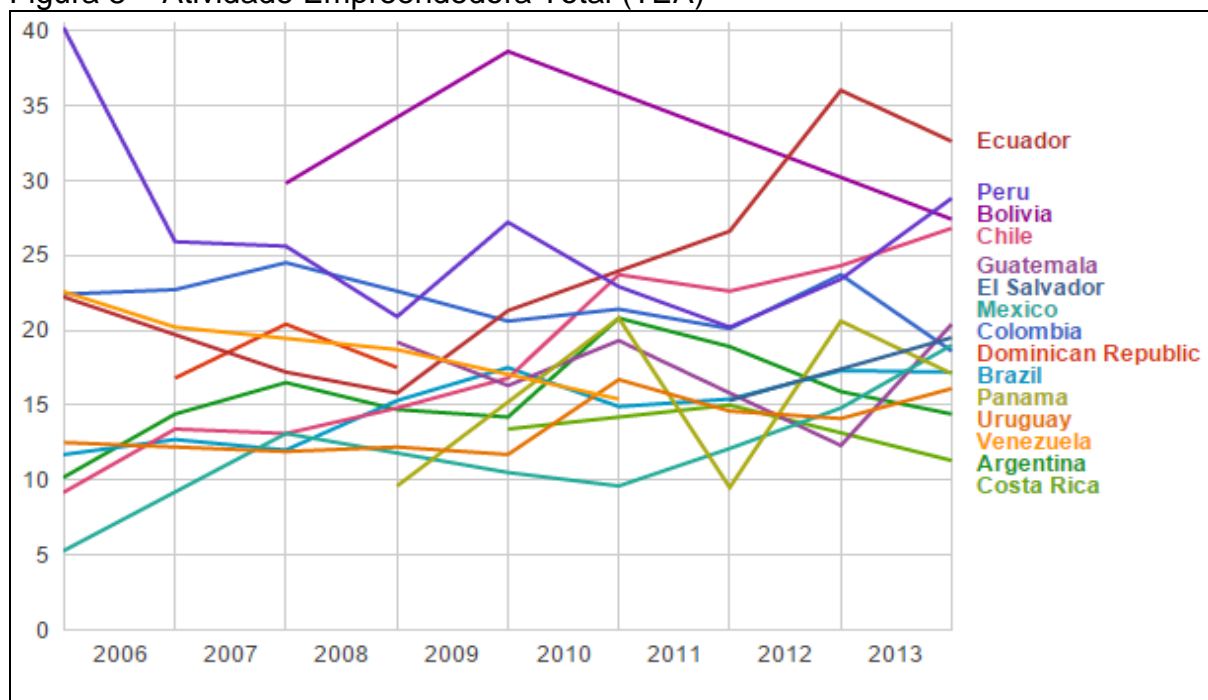
A média da taxa de propriedade da região é de 8,62%. Corroborando o esperado pelo PIB *per capita* da região, a América Latina é uma região de empreendedores, pois há um elevado número de empresários se comparada com

outros países (LEDERMAN *et al*, 2014). Ainda, Lederman *et al* (2014) afirma que o grande número de empreendedores não é um simples reflexo de um grande setor informal, pois o percentual de empresários cujas empresas estão registradas formalmente também é alto na América Latina.

Na tabela anterior também verificou-se que, cerca de 33,83% das pessoas que compõem a força de trabalho e ainda não estão envolvidas com empreendedorismo, pretendem abrir um negócio nos próximos 3 anos.

Nesse sentido, conforme constatações anteriores, também se faz importante mostrar a taxa de Atividade Empreendedora Total (Total Entrepreneurship Activity - TEA), ou seja, o percentual dos componentes da força de trabalho que estão envolvidos na criação e desenvolvimento de novos negócios (MEZA *et al*, 2008). A Figura 8 demonstra isso:

Figura 8 – Atividade Empreendedora Total (TEA)



Fonte: (GEM, 2015).

Segundo Meza *et al* (2008), a média da TEA no mundo é de 9,5% e a América Latina é a região mais empreendedora se comparada com as demais, pois, conforme a figura anterior, possui percentuais acima de 10% na maioria dos países e períodos analisados.

Desses novos negócios, também é possível perceber o percentual de homens e de mulheres componentes da força de trabalho que fazem parte da TEA. A Figura 9 demonstra essa relação de alguns países da América Latina:

Figura 9 – Percentual de empreendedores iniciantes ou proprietários-gerentes de um novo negócio (por gênero)

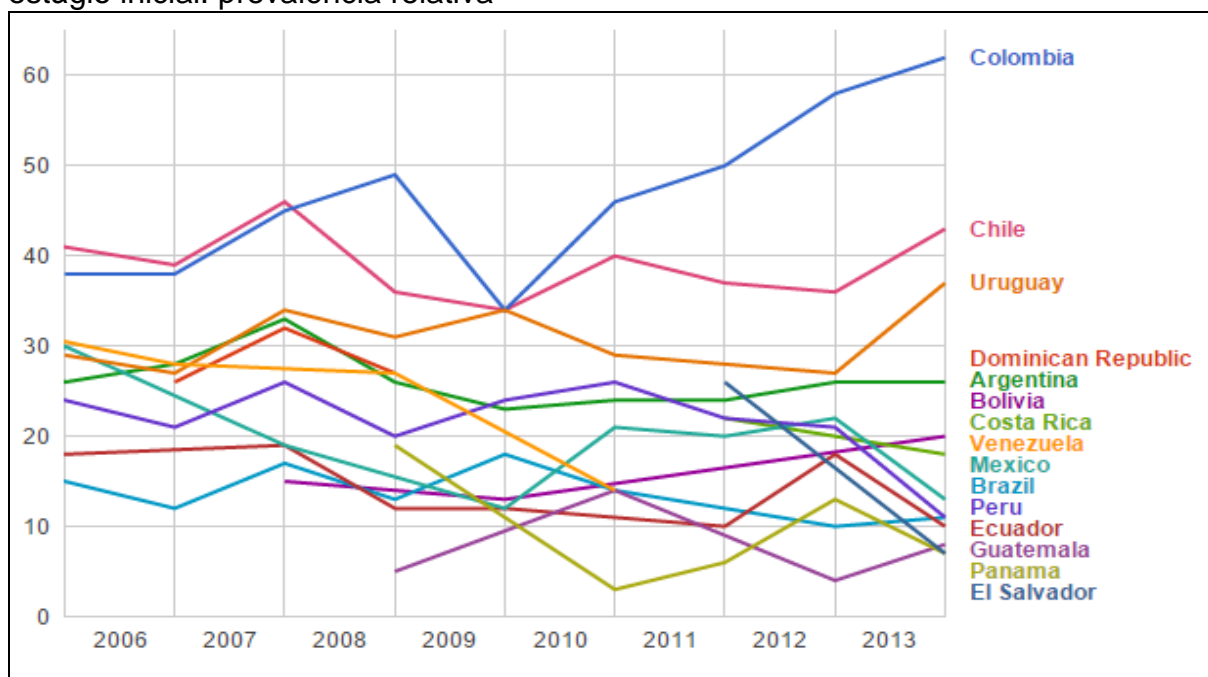
| | 2010 | | 2011 | | 2012 | | 2013 | | 2014 | | MÉDIA ANOS | MÉDIA ANOS |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------------|--------------|
| AMÉRICA LATINA | 17,26 | 20,65 | 17,94 | 22,80 | 17,18 | 21,99 | 17,27 | 23,90 | 19,24 | 23,21 | 17,78 | 22,51 |
| Legenda: Mulheres Homens | | | | | | | | | | | | |

Fonte: Elaborada pela autora através de dados do GEM (2015) sobre os seguintes países: Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador, Guatemala, México, Peru e Uruguai.

Em todos os anos analisados, o homem foi o que mais esteve presente como empreendedor, o que acontece na maioria dos países do mundo (GEM, 2010). Porém, o percentual de mulheres empreendedoras na região aumentou significativamente em 2014 se comparado com anos anteriores, o que pode indicar que as mulheres estejam se fortalecendo nesse tipo de atividade.

Também é possível visualizar, através da Figura 10 qual o percentual desses empreendedores, homens e mulheres, que esperam crescer nos próximos 5 anos, empregando pelo menos mais cinco novos funcionários:

Figura 10 – Expectativa de crescimento do total de atividade empreendedora em estágio inicial: prevalência relativa



Fonte: GEM (2015).

Percebe-se com a figura anterior que a Colômbia é o país onde os empreendedores mais esperam crescer e fazer novas contratações, sendo que a partir do ano de 2009 esse índice só aumentou. No geral, os percentuais latino-americanos variam de 10 a 40%, o que indica uma taxa não tão diferente dos países desenvolvidos, pois nestes o percentual varia entre 20 e 40%.

Apesar de existirem indivíduos abrindo negócios formais, ainda há muitas pessoas que investem informalmente em empreendimentos, ou seja, disponibilizam recursos para negócios iniciados por outras pessoas, como familiares próximos, parentes, amigos e vizinhos, colegas de trabalho, entre outros; mas não com a compra de ações ou a participação em fundos de investimento (ANDREASSI *et al*, 2012; GEM, 2004).

A Tabela 6 demonstra o percentual da força de trabalho que, em 2012, foram investidores informais, investindo em negócios iniciados por outras pessoas nos últimos três anos, bem como demonstra o valor médio que essas pessoas despenderam nisso:

Tabela 6 - Taxas de investidores informais e valor médio investido (em US\$) - 2012

| Países | Taxa (%) | Valor médio investido (em US\$) |
|-------------------------|-------------|---------------------------------|
| Argentina | 3,58 | 8.487,00 |
| Brasil | 1,71 | 6.195,00 |
| Chile | 11,30 | 2.250,00 |
| Colômbia | 8,58 | 3.840,00 |
| Costa Rica | 3,48 | 9.498,00 |
| El Salvador | 4,07 | 4.325,00 |
| Equador | 5,44 | 1.358,00 |
| México | 5,44 | 1.775,00 |
| Panamá | 1,50 | 3.792,00 |
| Peru | 6,09 | 2.232,00 |
| Uruguai | 4,68 | 905,00 |
| Média da região: | 5,08 | 4.059,73 |

Fonte: Adaptada de Andreassi *et al* (2012).

Países mais desenvolvidos têm taxas menores de investidores informais que os países da América Latina, em torno de 2,60%, mas os países latino-americanos gastam menos dinheiro nesses tipos de investimentos. Conforme visto na tabela, a média da região é de US\$4.059,73, já países com um nível de desenvolvimento mais elevado, investem valores em torno de US\$40.000,00 (ANDREASSI *et al*, 2012).

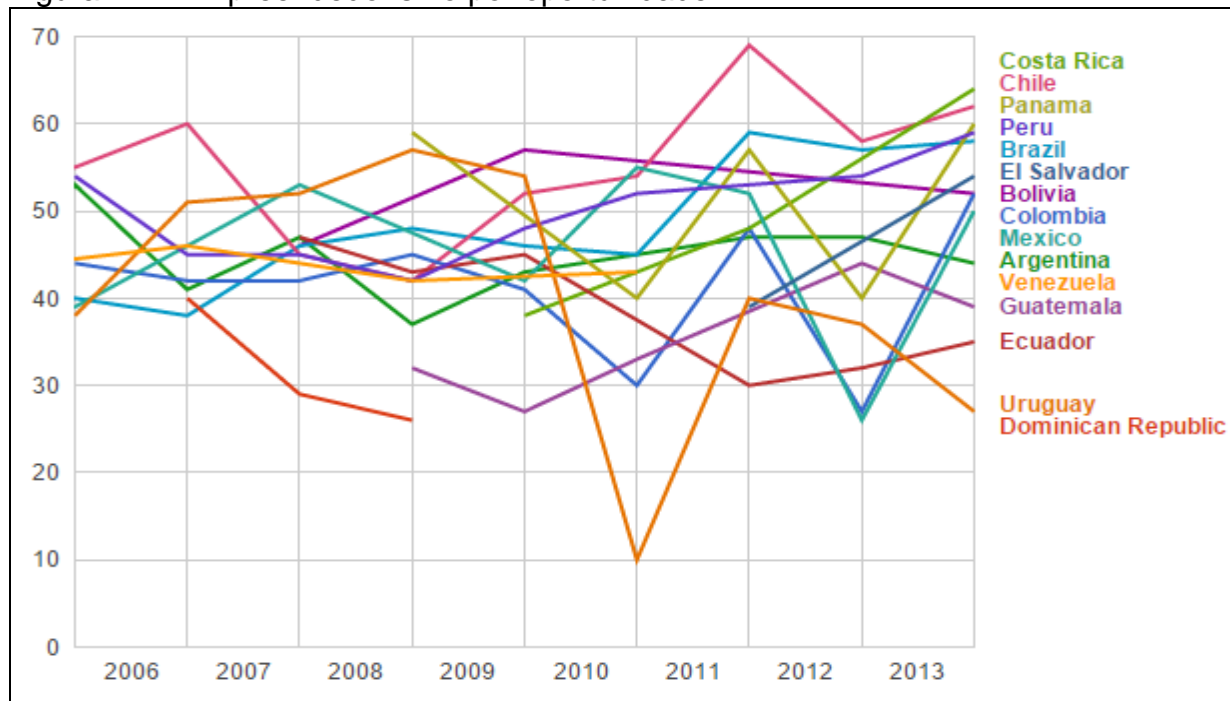
Em suma, isso significa que, apesar de os latino-americanos investirem mais em negócios informais que países desenvolvidos, os valores que investem são menores. Nesse sentido, GEM (2004) afirma que, quando os valores investidos são baixos, os empreendedores, formuladores de políticas e programas, educadores e pesquisadores precisam dedicar mais atenção aos investidores informais, pois sem estes a dinâmica empreendedora sofre significativo desgaste, visto que é graças a eles que muitos negócios conseguem ser iniciados.

Dessa forma, se faz importante mostrar o panorama das razões que levam as pessoas a se arriscar no mundo dos negócios na América Latina.

Segundo o GEM (2015), as pessoas criam empreendimentos por diversas razões e uma delas pode ser a necessidade, ou seja, montar um negócio quando não há melhores opções de trabalho e é preciso de renda. Em contraste, empreendimentos podem ser iniciados pelo desejo de manter ou melhorar a renda e independência, e não por não ter outra opção de trabalho. Essa atitude é chamada de empreendedorismo por oportunidade, onde o indivíduo identifica uma oportunidade de negócio e a persegue.

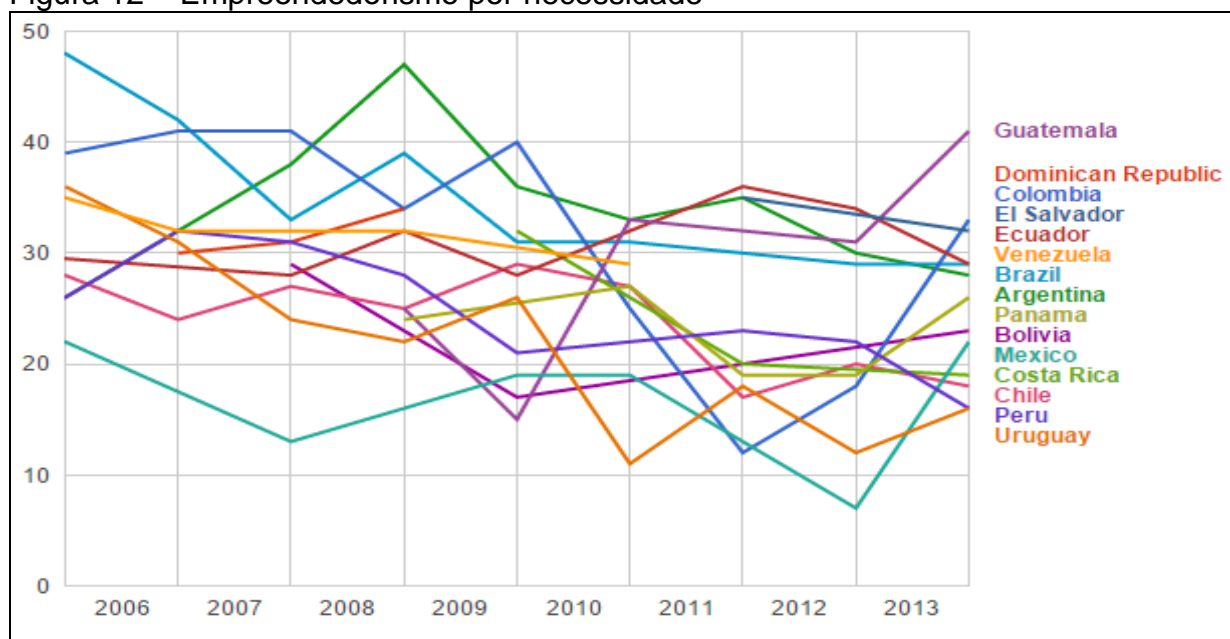
A Figura 11 e a Figura 12 demonstram os indicadores do empreendedorismo por oportunidade e por necessidade na América Latina. Para melhor assimilação, em seguida a Tabela 7 demonstra esses dados do ano de 2014:

Figura 11 – Empreendedorismo por oportunidade



Fonte: GEM (2015).

Figura 12 – Empreendedorismo por necessidade



Fonte: GEM (2015).

Tabela 7 – Empreendedorismo oportunidade x necessidade - 2014

| Países | Oportunidade | Necessidade |
|------------------------|--------------|--------------|
| Argentina | 44 | 28 |
| Bolívia | 52 | 23 |
| Brasil | 58 | 29 |
| Chile | 62 | 18 |
| Colômbia | 52 | 33 |
| Costa Rica | 64 | 19 |
| El Salvador | 54 | 32 |
| Equador | 35 | 29 |
| Guatemala | 39 | 41 |
| México | 50 | 22 |
| Panamá | 60 | 26 |
| Peru | 59 | 16 |
| Uruguai | 27 | 16 |
| Média da região | 50,46 | 25,54 |

Fonte: Adaptada de GEM (2015).

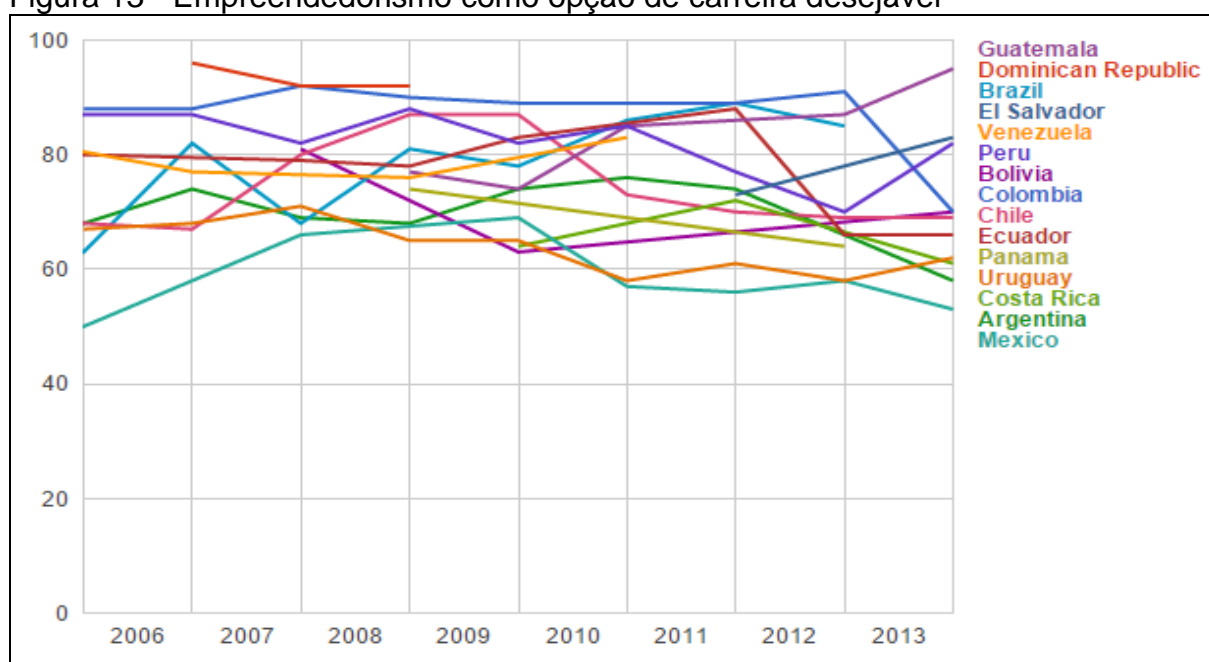
Fica perceptível que a maioria das pessoas na América Latina abre um negócio por avistar uma oportunidade, porém, os percentuais de empreendimentos iniciados por necessidade também são representativos, principalmente na Guatemala, onde o empreendedorismo por necessidade é maior que o por oportunidade.

Segundo o GEM (2004, p.27) “quanto mais alto for o nível de escolaridade de um país, maior será a proporção de empreendedorismo por oportunidade.”

Ainda com relação a criação de empreendimentos, também é possível perceber o percentual das pessoas componentes da força de trabalho que acham que o empreendedorismo é uma boa opção de carreira, ou seja, algo que as pessoas desejam ser. Segundo Andreassi *et al* (2012) a atividade empreendedora como carreira é fundamental para o desenvolvimento do empreendedorismo, porém, é importante que ela esteja relacionada ao empreendedorismo por oportunidade e não por necessidade.

Na Figura 13 percebe-se o exposto:

Figura 13 - Empreendedorismo como opção de carreira desejável



Fonte: GEM (2015).

Assim, percebe-se que os percentuais latino-americanos variam entre 60% e 95%, o que indica que mais da metade das pessoas componentes da força de trabalho acham que começar um negócio é uma boa opção de carreira.

“Status, respeito, atenção da mídia, aceitação social, oportunidade de desenvolvimento pessoal e enriquecimento certamente são estímulos que motivam os indivíduos a perseguir uma carreira empreendedora” (ANDREASSI *et al*, 2012, p.32). Assim, conforme exposto, pode-se analisar alguns itens que estimulam as pessoas a ter uma carreira empreendedora.

A Tabela 8 demonstra os percentuais da força de trabalho que acreditam que um empreendedor de sucesso, em seu país, possui elevado *status* perante a

sociedade; e que afirmam que verão casos de empreendedorismo de sucesso na mídia:

Tabela 8 – Empreendedorismo: alto status e atenção da mídia - 2014

| Países | Status | Mídia |
|------------------------|---------------|--------------|
| Argentina | 59,49 | 63,5 |
| Bolívia | 74,5 | 70,5 |
| Brasil | 82 | 84 |
| Chile | 67 | 66 |
| Colômbia | 71 | 68 |
| Costa Rica | 65,49 | 79,5 |
| El Salvador | 65,49 | 61 |
| Equador | 68 | 79 |
| Guatemala | 71 | 55 |
| México | 62 | 51 |
| Panamá | 59 | 70 |
| Peru | 71 | 71 |
| Uruguai | 56 | 58 |
| Média da região | 67,07 | 67,42 |

Fonte: Adaptado de GEM (2015).

Em suma, cerca de 67,07% da força de trabalho concorda que empreendedores de sucesso possuem alto *status* em seu país, sendo o Brasil o país latino-americano que mais afirmou isso. Quanto a atenção da mídia, Brasil, Peru, Equador e Costa Rica foram os países onde o percentual de pessoas que afirmam que verão casos de empreendedorismo de sucesso na mídia foram maiores.

Ambas médias dos itens analisados foram similares, por volta de 67%, verificando assim a importância que as pessoas dão a esses itens. Com o exposto percebe-se que a mídia é uma grande divulgadora do empreendedorismo e adquirir alto *status* é algo que os empreendedores conseguem.

As pessoas podem iniciar novos negócios por perceber boas oportunidades e ter as habilidades necessárias e conhecimento para iniciá-los, ou seja, possuir capacidade. Capacidades seriam conhecimentos, habilidades e atitudes que foram desenvolvidas em diversas situações (como a formação superior, a experiência prática) e podem ser utilizadas em situações específicas no trabalho (RUAS, 2005).

Porém, alguns fatores podem impedir que as pessoas iniciem um negócio, como o medo de fracassar.

A Tabela 9 demonstra o percentual de pessoas componentes da força de trabalho que afirmam identificar oportunidades de iniciar novos negócios na cidade onde vivem, bem como o percentual das que afirmam ter as habilidades necessárias para iniciar um empreendimento. Também demonstra as pessoas que apesar de perceber oportunidades, afirmam que o medo de fracassar os impediria de criar uma empresa:

Tabela 9 – Percepção de oportunidades e capacidades, além do medo do fracasso - 2014

| Países | Oportunidade | Capacidade | Medo fracasso |
|------------------------|---------------------|-------------------|----------------------|
| Argentina | 32 | 58 | 24 |
| Bolívia | 58 | 73 | 38 |
| Brasil | 56 | 50 | 36 |
| Chile | 67 | 65 | 28 |
| Colômbia | 66 | 57 | 31 |
| Costa Rica | 39 | 59 | 37 |
| El Salvador | 45 | 71 | 35 |
| Ecuador | 62 | 73 | 31 |
| Guatemala | 45 | 64 | 33 |
| México | 49 | 53 | 30 |
| Panamá | 43 | 54 | 15 |
| Peru | 62 | 69 | 29 |
| Uruguai | 46 | 63 | 27 |
| Média da região | 51,54 | 62,23 | 30,31 |

Fonte: Adaptado de GEM (2015).

Dessa forma, mais da metade da força de trabalho latino-americana percebe oportunidades, com uma média de 51,54% em 2014, e afirmam ter as capacidades necessárias para iniciá-las. Porém, o medo de fracassar pode ser um dos fatores que impedem esses indivíduos de colocarem essas oportunidades em prática, visto que esse percentual é alto: 30,31%. Mas, ainda assim, em países desenvolvidos os percentuais de medo de fracasso costumam ser maiores, entre 25 e 55%.

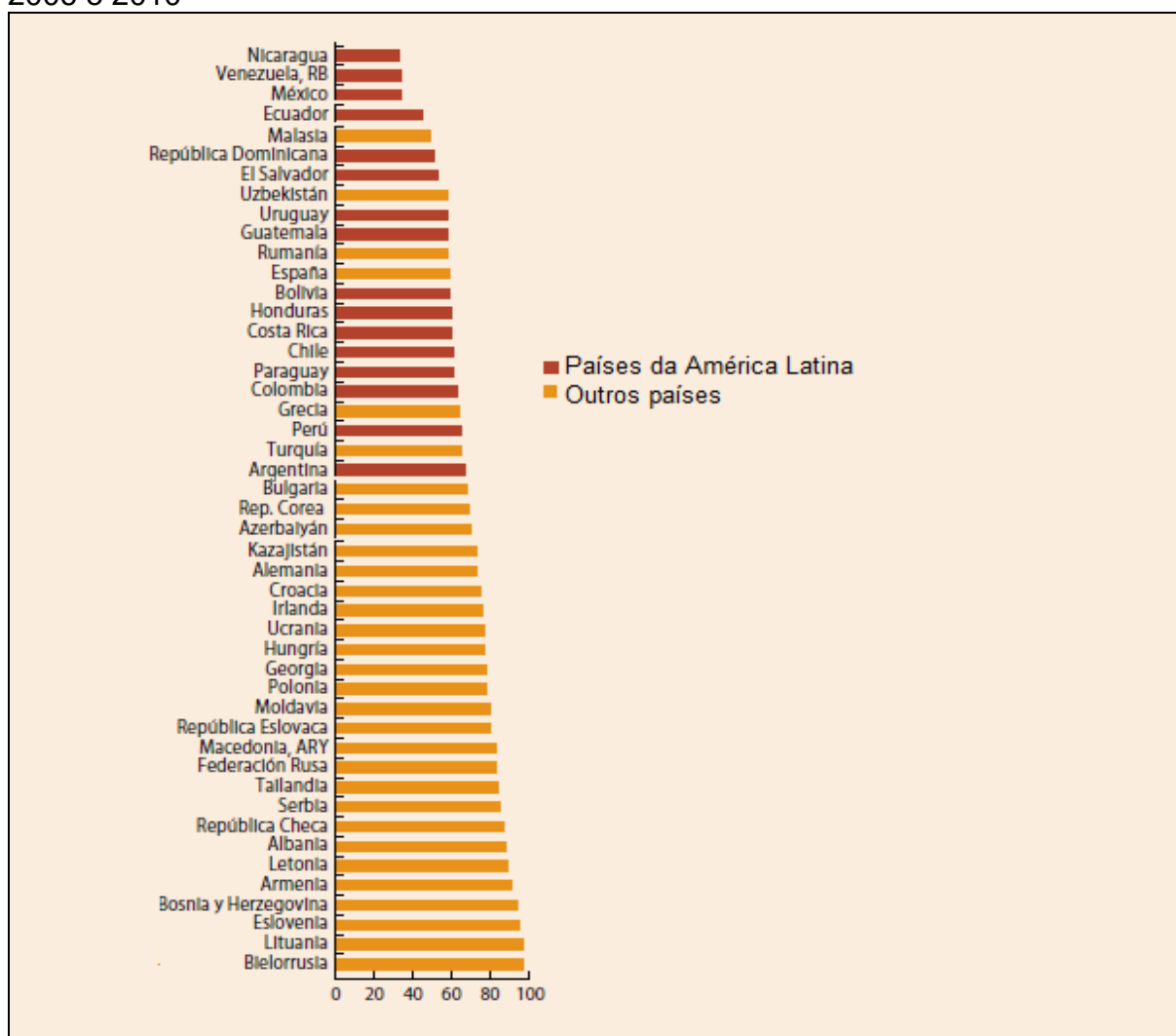
Embora se suponha que em países mais desenvolvidos o medo do fracasso seja menor graças a todo o suporte neles existentes para as atividades empreendedoras, o que acontece não é isso. Em virtude de os projetos de empreendedorismo nesses países serem mais inovadores e envolverem maior investimento, o risco tende a ser relativamente mais elevado (ANDREASSI *et al*, 2012).

4.2 INOVAÇÃO NA AMÉRICA LATINA

As empresas precisam inovar continuamente para crescer e essa pode ser uma das razões de porque as empresas da América Latina crescem tão lentamente. As empresas dessa região introduzem novos produtos com menos frequência que as empresas de economias parecidas, e também o investimento em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) e os registros de patentes estão abaixo dos níveis de referência (LEDERMAN *et al*, 2014).

A Figura 14 mostra a porcentagem de empresas que se envolvem em atividades inovadoras, através da inserção de novos produtos, porém, nada diz sobre a qualidade e intensidade dessas inovações. Segundo Lederman *et al* (2014) não há bons dados publicados até então para analisar esse último quesito.

Figura 14 – Porcentagem de empresas que introduziram um novo produto entre 2006 e 2010

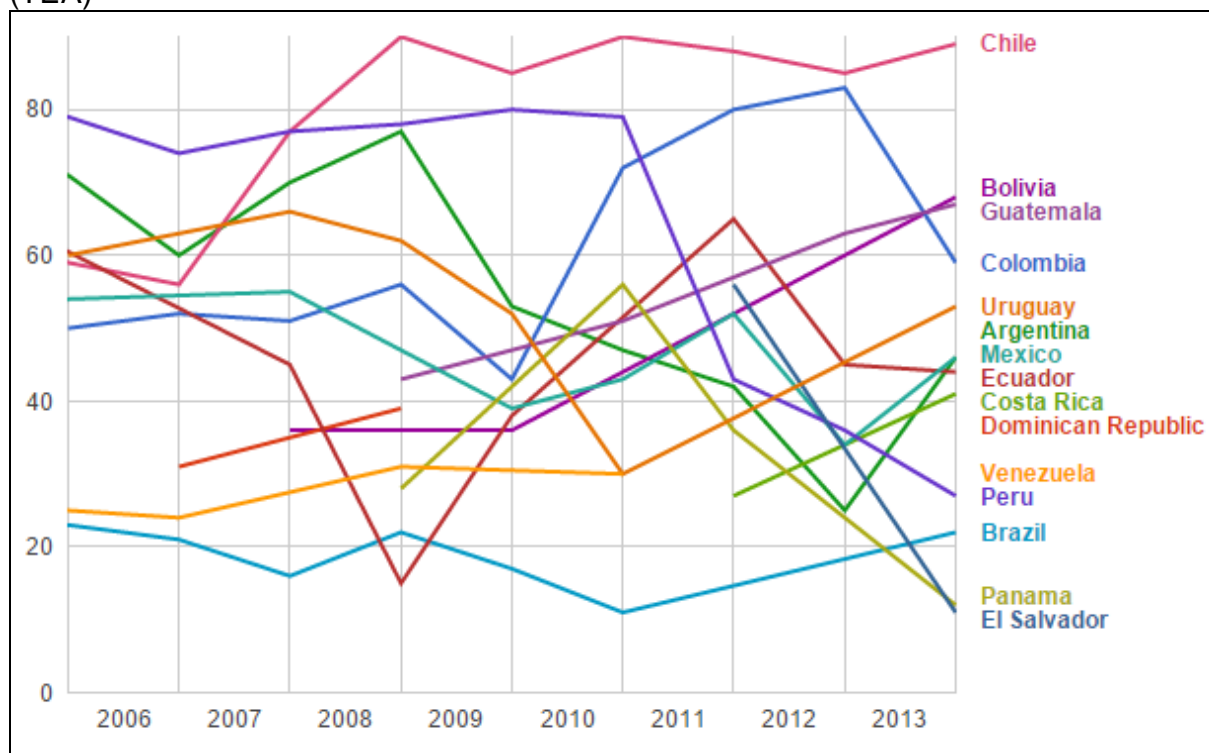


Fonte: Adaptado de Lederman *et al* (2014).

Através do exposto, percebe-se que, na Argentina, país latino-americano analisado que apresentou maior percentual, cerca de 70% das empresas introduziram um novo produto entre 2006 e 2010. Porém, ainda assim, a maioria dos países latino-americanos estão abaixo de outros países do globo, o que demonstra que eles inserem produtos com menos frequência que esses.

A Figura 15 demonstra a percepção da introdução de novos produtos do ponto de vista dos empreendedores latino-americanos. Ela mostra o percentual dos componentes da TEA que indicam que o seu produto ou serviço é novo para, pelo menos, alguns clientes e afirmam não haver muitos concorrentes oferecendo o mesmo produto ou serviço na localidade onde atuam:

Figura 15 – Novo produto numa atividade empreendedora em estágio inicial (TEA)



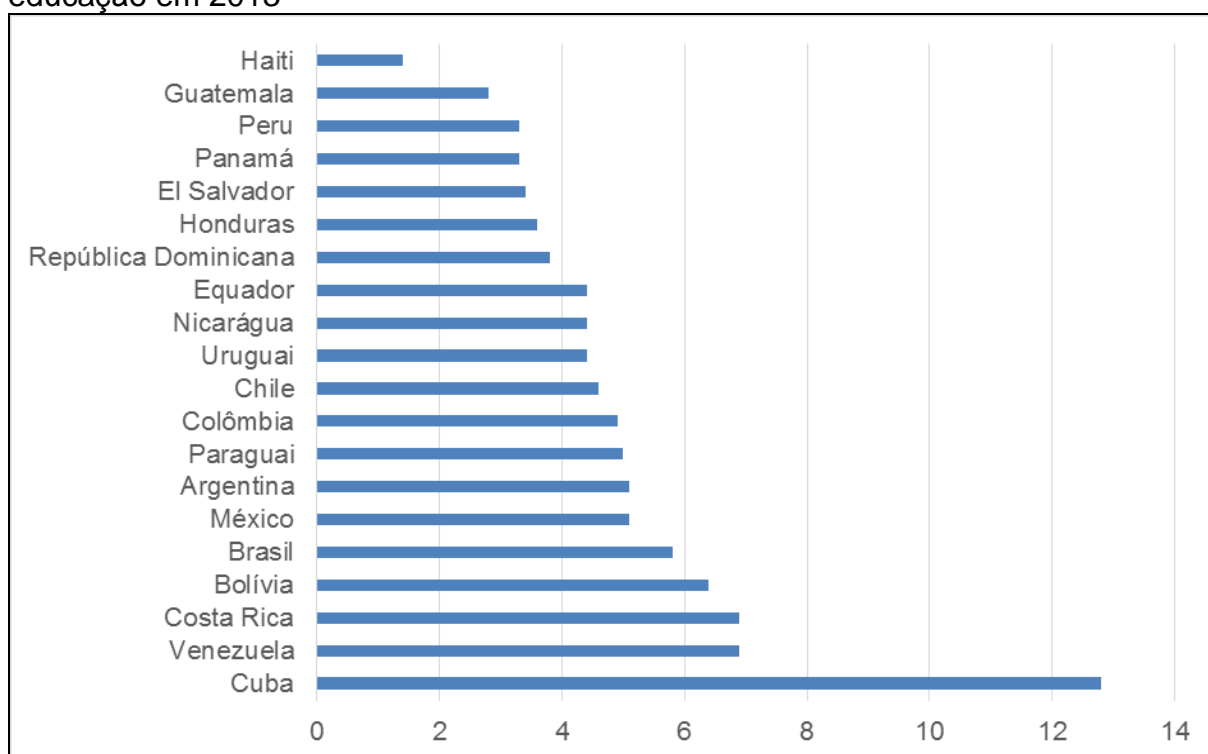
Fonte: GEM (2015).

Com o exposto, verifica-se grande disparidade na região sobre introdução de novos produtos, sendo que o Chile é o país onde os empreendedores mais indicam que seus produtos são novos, contrastando com o Brasil, país onde há menos produtos novos introduzidos ao longo dos anos.

Isso pode indicar também que há poucos concorrentes para as empresas que inserem novos produtos no Chile, e mais concorrentes conforme os percentuais vão diminuindo.

Segundo Lederman *et al* (2014), a qualidade da educação na América Latina também pode explicar a falta de inovação na região. A região carece do tipo de capital humano que é mais provável que gere empreendedores inovadores: os engenheiros e cientistas. Primeiramente, a Figura 16 demonstra os gastos públicos que esses países tiveram com a educação por volta de 2013:

Figura 16 – Percentual do PIB utilizado pelo governo como investimento em educação em 2013



Fonte: Adaptada de CEPALSTAT (2015).

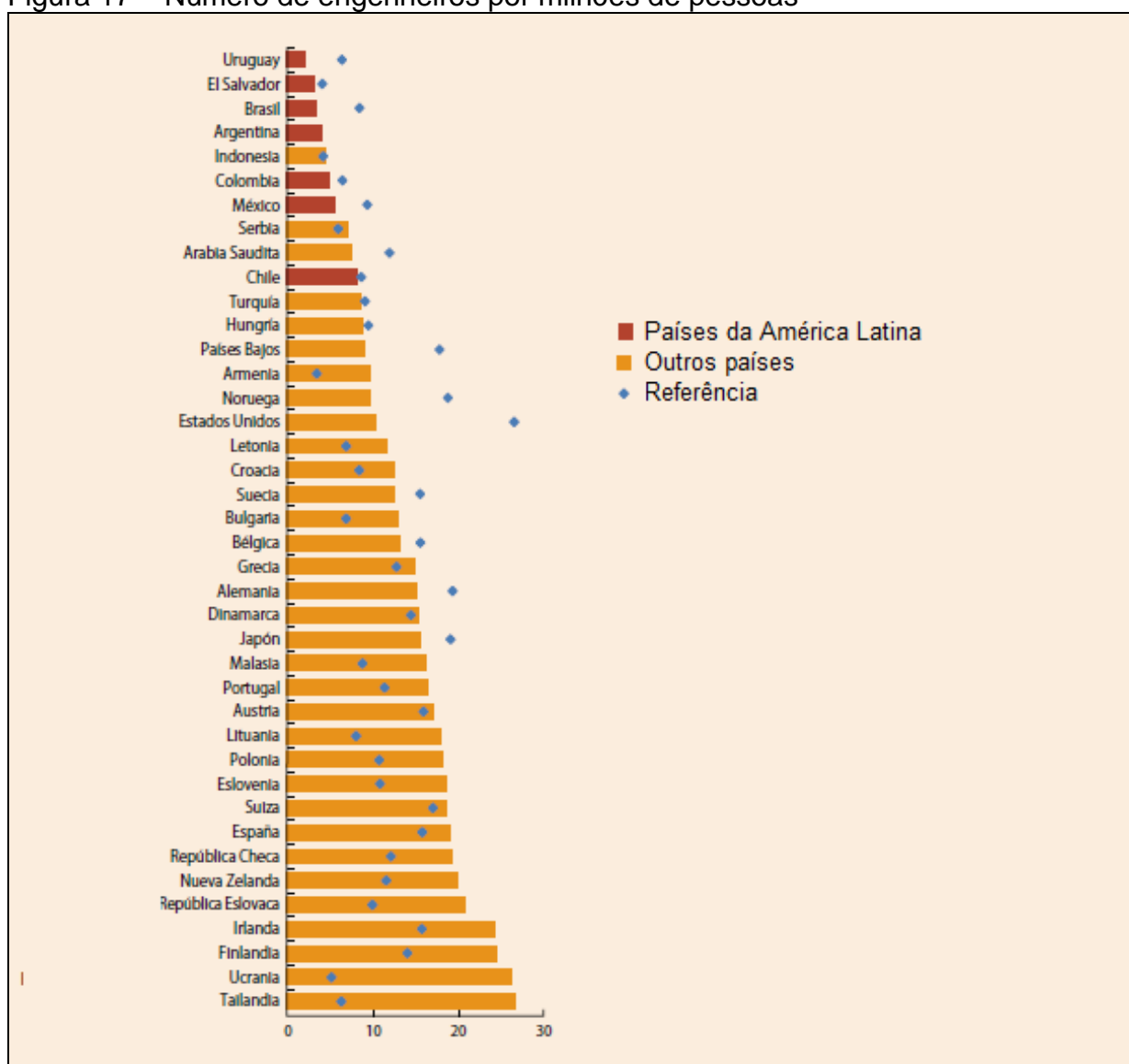
Com exceção de Cuba, o restante dos países latino-americanos investe percentuais abaixo de 7% de seu PIB, sendo que o Haiti é o país que menos investe, utilizando menos de 2%. Apesar de vários países investirem o mesmo que países desenvolvidos, o retorno esperado por esse investimento não acontece.

Quanto ao capital humano, a quantidade que um país possui desse é medida através da média de anos de escolarização da população ativa e a qualidade da educação, que por sua vez é medida pelos resultados obtidos em provas acadêmicas padronizadas (LEDERMAN *et al*, 2014). Ambas as medias, segundo Ferreira *et al* (2013) são menores na América Latina que em outros países comparados.

Dessa forma, se faz importante visualizar o número de engenheiros da região comparados aos outros países, visto que eles são importantes para a

obtenção de novas invenções e inovações. A Figura 17 demonstra o número de pessoas com idade entre 15 e 24 anos que são graduados em engenharia, sendo que os pontos azuis demonstram os níveis de referência obtidos através de uma regressão do logaritmo da população e do PIB:

Figura 17 – Número de engenheiros por milhões de pessoas



Fonte: Adaptada de Lederman *et al* (2014).

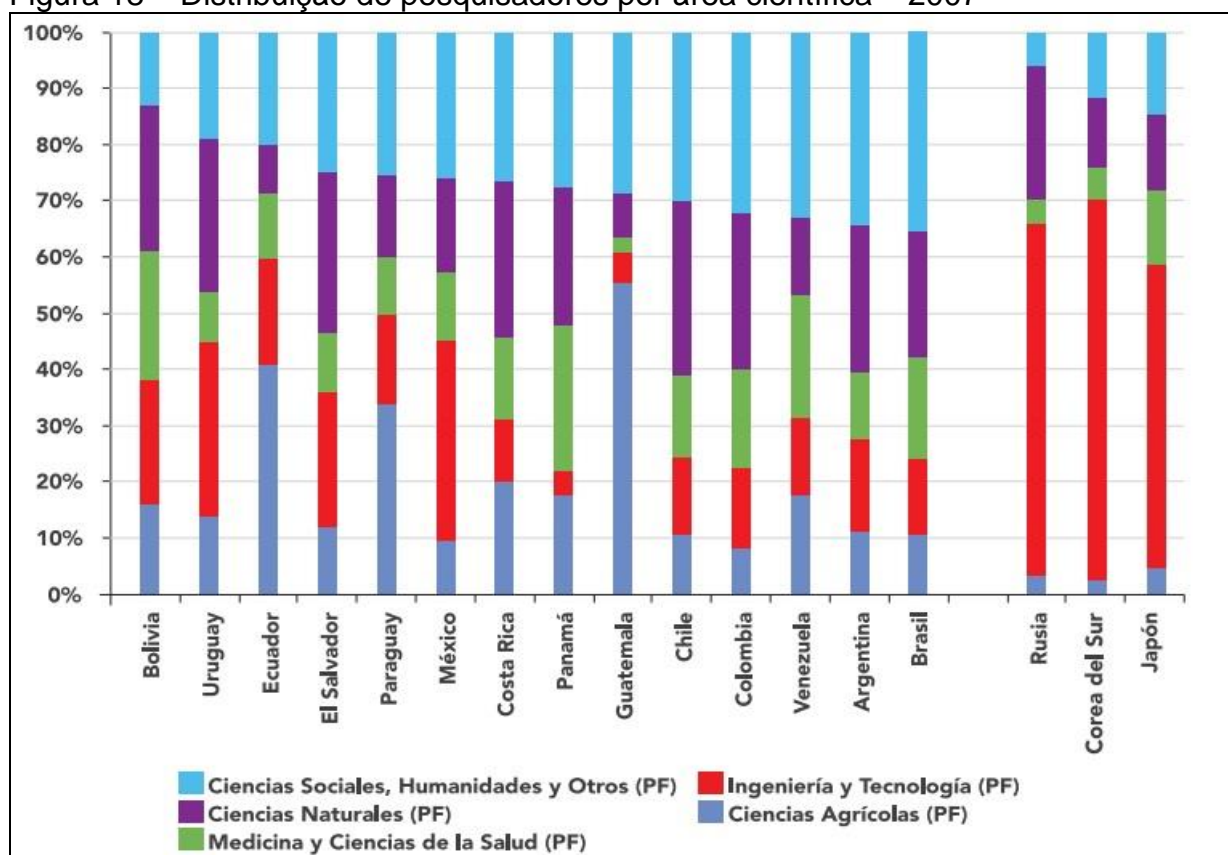
A quantidade de engenheiros nos países latino-americanos está abaixo do esperado pelo seu desenvolvimento econômico atual. O número de engenheiros é baixo, inclusive, nos dois países latino-americanos que mais intercambiam bens com o mundo: Brasil e México (LEDERMAN *et al*, 2014).

Segundo Lederman *et al* (2014), por razões históricas, as universidades da América Latina sempre enfatizaram os cursos de humanas, direito e disciplinas

sociais, econômicas e políticas, o que pode ter restringido sua capacidade de formar engenheiros e cientistas. Pode ser que os jovens se sintam mais atraídos às disciplinas relevantes para os problemas que passam suas sociedades, o que explicaria porque há tantos sociólogos se formando na América Latina, assim como mais macroeconomistas que microeconomistas.

Na Figura 18 fica perceptível essa diferença na área de formação dos pesquisadores dos países:

Figura 18 – Distribuição de pesquisadores por área científica – 2007



Fonte: Adaptada de BID (2011).

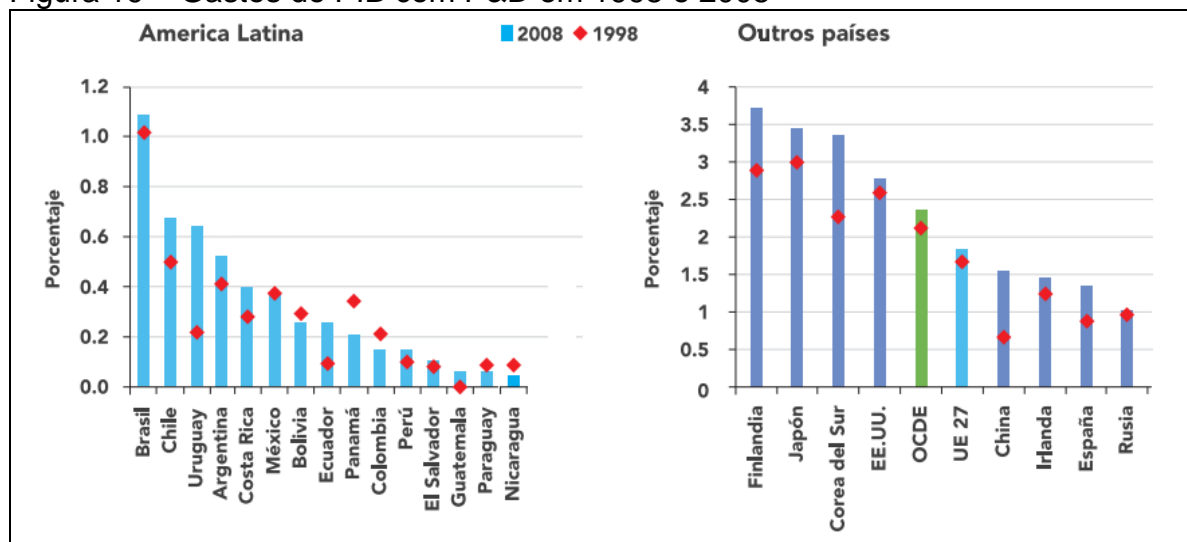
Dessa forma, percebe-se que os pesquisadores em economias mais desenvolvidas são, em sua maioria, da área de engenharia e tecnologia, contrastando com os países latino-americanos, que investem mais em ciências sociais e ciências agrícolas, essa última quase não aparecendo nos países com economias desenvolvidas.

A proporção dos pesquisadores que se dedicam a engenharia e tecnologia oscila entre 10% e 30% na América Latina, enquanto que países como Japão e Coreia do Sul registram taxas por volta de 60% (BID, 2011).

Lederman *et al* (2014) ainda afirma que as empresas latino-americanas investem pouco em pesquisa e desenvolvimento (P&D) e a atividade de registro de patentes está abaixo dos níveis de referência.

A Figura 19 demonstra os gastos com P&D que os países latino-americanos e outros países tiveram em 1998 e 2008:

Figura 19 – Gastos do PIB com P&D em 1998 e 2008



Fonte: Adaptada de BID (2011).

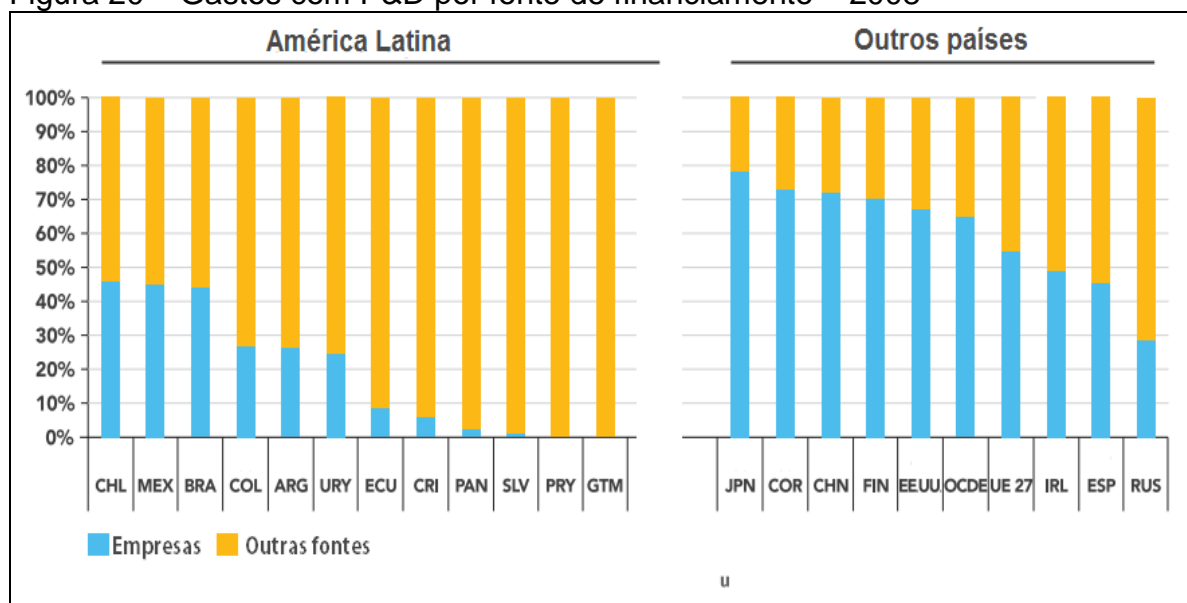
Enquanto que a participação dos gastos com P&D no PIB cresceu nas economias mais avançadas entre 1998 e 2008, nos países da América Latina as melhoras foram modestas (BID, 2011).

Ao contrário de economias desenvolvidas, onde a maioria dos países continua a aumentar este investimento, na América Latina os esforços para melhorar o investimento em P&D estão concentrados em poucos países. Em 2007, 60% das despesas em P&D na região foram no Brasil (BID, 2011).

O BID (2011) ainda afirma que outra característica da América Latina é a falta de participação do setor privado na inovação. O financiamento de P&D continua altamente concentrado em instituições públicas (agências governamentais e universidades) e constitui 59% do investimento total, enquanto na OCDE o número é de 35%.

A Figura 20 demonstra os gastos de alguns países da América Latina por fonte de financiamento, bem como os gastos de outros países para que se possa comparar:

Figura 20 – Gastos com P&D por fonte de financiamento – 2008



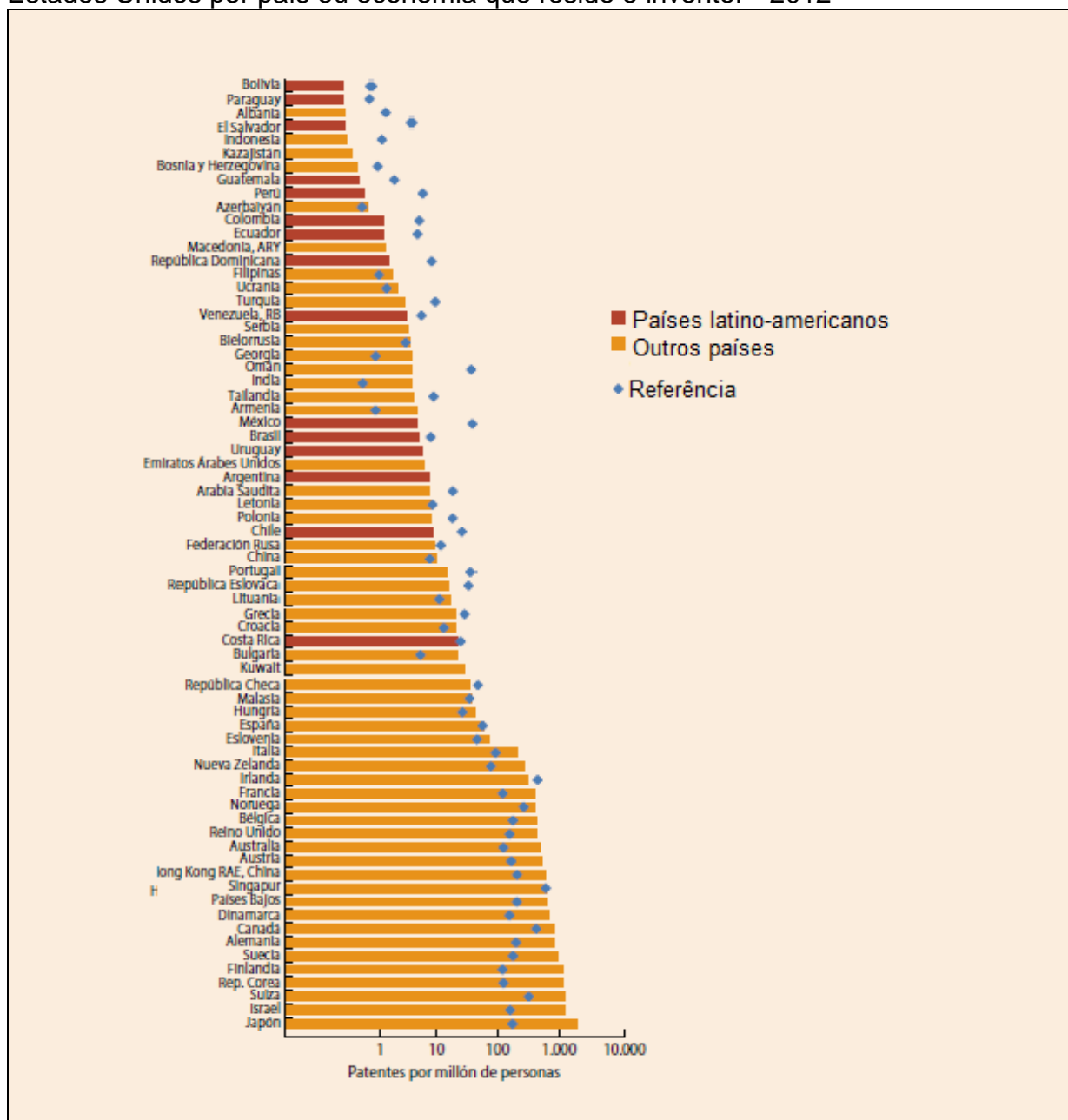
Fonte: Adaptada de BID (2011).

Assim, percebe-se que nenhum país latino-americano exposto tem financiamento de mais de 50% advindo de empresas, enquanto que nos outros países, em sua maioria, predominam esse tipo de financiamento.

Sobre os registros de patentes, também se faz necessário analisá-los para que se tenha entendimento de como está a criação de novos produtos e tecnologias na América Latina.

Na Figura 21 é possível visualizar o número de patentes registradas por pessoas de diferentes países na Oficina de Patentes e Marcas dos Estados Unidos (USPTO) entre os anos de 2006 e 2010, sendo que os pontos azuis são referências que indicam em que medida cada país é comparado com países que possuem níveis semelhantes de PIB, população e exportações de mercadorias para os Estados Unidos (LEDERMAN *et al*, 2014):

Figura 21 – Patentes per capita concedidas pela Oficina de Patentes e Marcas dos Estados Unidos por país ou economia que reside o inventor - 2012



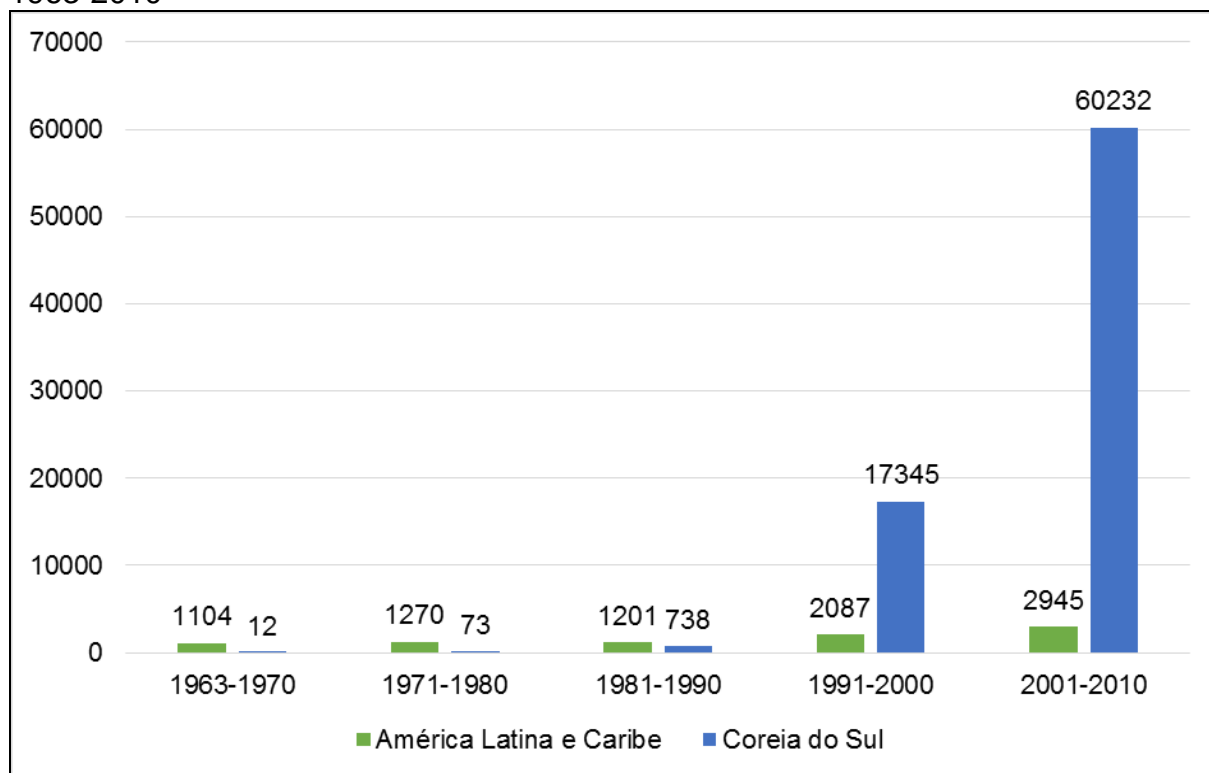
Fonte: Adaptada de Lederman et al (2014).

Dessa forma, fica perceptível que não há nenhum país na América Latina que o número de patentes se aproxima do nível de países de alta renda; além disso, a maioria dos países latino-americanos registraram menos patentes que países com renda similar. O Brasil, por exemplo, registrou apenas cinco patentes por milhão de pessoas entre 2006 e 2010, metade do valor *per capita* da China (10) e pouco menos de um quarto do nível *per capita* da Bulgária (22) (LEDERMAN et al, 2014).

A Figura 22 demonstra mais uma comparação de patentes entre os países da América Latina, porém, dessa vez, com apenas um país, a Coreia do Sul.

Nela é possível observar o número de patentes registradas pela USPTO entre 1963 e 2010 desses países analisados:

Figura 22 – AL e Caribe x Coreia do Sul: número de patentes registradas na USPTO 1963-2010



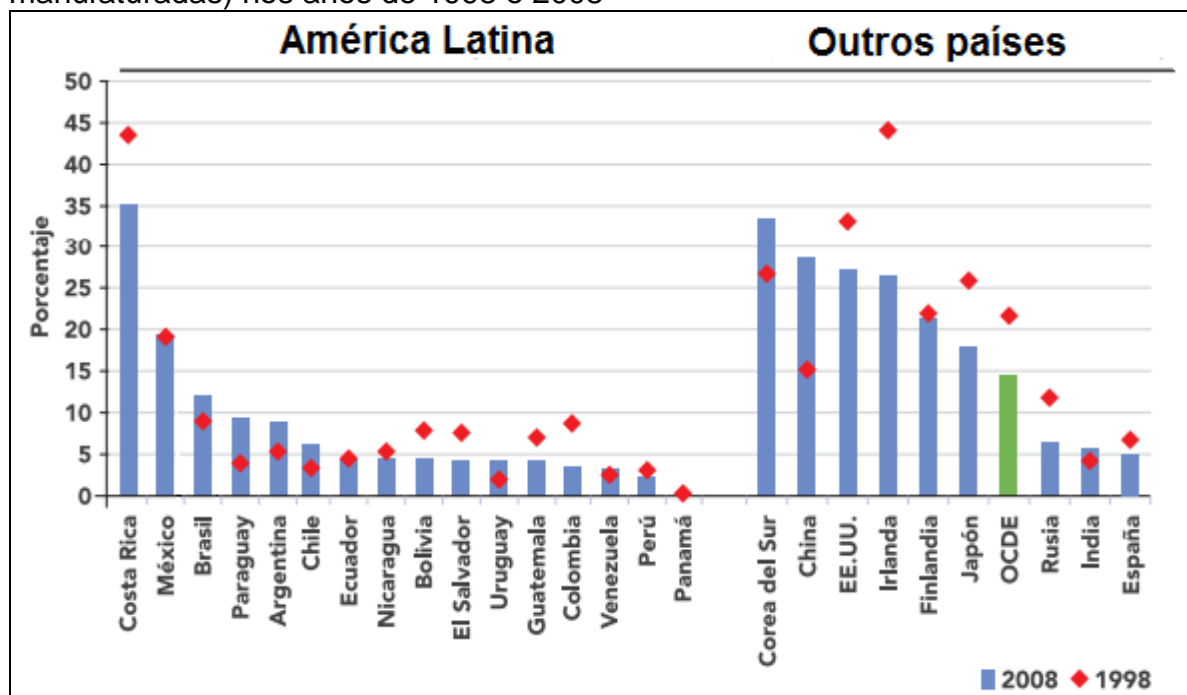
Fonte: Adaptado de ECLAC (2013).

Percebe-se que a América Latina e o Caribe, até o ano de 1990, possuía mais patentes registradas que a Coreia do Sul, porém, a partir desse ano, os números de patentes registradas pela Coreia aumentaram substancialmente. Com isso, fica perceptível que um único país, de industrialização recente, possui mais patentes registradas que um grupo de países.

Pode-se dizer que o acesso a novos mercados através do comércio também é um dos sintomas do empreendedorismo transformador. Em mercados de exportação prosperam apenas as empresas com o melhor desempenho, tanto é que a maioria das empresas que entram nos mercados de exportação não sobrevivem mais de um ano (LEDERMAN *et al*, 2014).

Visto isso, no âmbito das exportações de tecnologia, a Figura 23 apresenta os percentuais de exportação desses produtos manufaturados nos países latino-americanos e outros países:

Figura 23 – Exportações de alta tecnologia (porcentagem de exportações manufaturadas) nos anos de 1998 e 2008

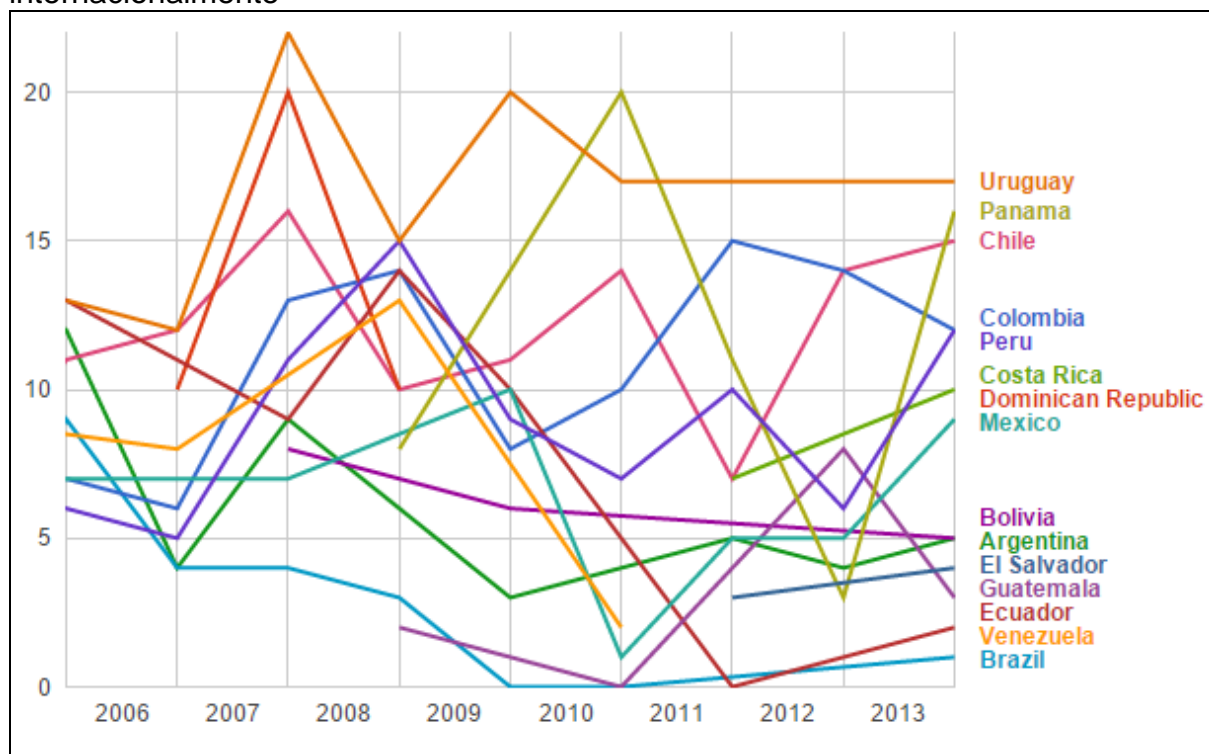


Fonte: Adaptado de BID (2011).

Dessa forma, fica perceptível que a maioria dos países latino-americanos exporta menos tecnologias que outros países. Apesar de a Costa Rica ter uma porcentagem de 30% de exportação desses produtos no ano de 2008, em 1998 ela exportou quase 45%, o que indica que suas exportações de tecnologia decaíram. No geral, a América Latina exportou menos de 15% durante os dois anos analisados, enquanto que países como a China e a Irlanda e os participantes da OCDE exportaram mais de 15%.

Ainda sobre as exportações, na percepção dos próprios empreendedores, a Figura 24 demonstra o percentual da TEA que indica que pelo menos 25% dos seus clientes são de outros países, independente do tipo de produto exportado, promovendo a visualização dos negócios novos ou em desenvolvimento que possuem clientes internacionais:

Figura 24 – Atividade empreendedora em estágio inicial (TEA) orientada internacionalmente



Fonte: GEM (2015).

Percebe-se que, quando os negócios são novos ou estão em recente desenvolvimento, menos de 20% dos clientes da região são internacionais. O Brasil foi o país que, durante o período exposto, teve percentuais mais baixos, chegando a praticamente 0% em 2009 e 2010. Os percentuais da América Latina, com exceção dos abaixo de 5%, segundo os dados da pesquisa GEM (2015), podem ser considerados dentro do normal, se comparados com países como Alemanha, Estados Unidos e Japão.

5 CONCLUSÃO

Na atualidade, com a globalização e a inter-relação que a mesma proporciona, os países estão constantemente se comunicando e mantendo relações comerciais.

O mundo se transformou em uma economia do conhecimento onde o grau e a velocidade com que uma sociedade absorve novas tecnologias, obtém e compartilha informação em escala mundial e cria e dissemina novos conhecimentos determina a sua capacidade para operar e competir (BID, 2011).

Para se manter nesse ambiente e não sofrer danos, os países precisam se adequar as exigências do ambiente competitivo, melhorando a forma como empreendem e utilizando a inovação como um recurso-chave para o desenvolvimento de suas economias.

A América Latina, região que engloba vários países, incluindo o Brasil, ao longo dos anos teve crescimentos e desacelerações econômicas, essas últimas prejudiciais e que podem afetar ganhos que a população latino-americana já adquiriu na área social.

Assim, esse trabalho procurou apresentar a relação existente entre empreendedores e a inovação em uma região específica. O objetivo geral do estudo foi identificar o papel do empreendedorismo e inovação na América Latina.

Analisando o primeiro objetivo específico do trabalho, que foi apresentar o atual contexto econômico da região latino-americana, pôde-se perceber que a região está sendo cada vez mais influenciada pela globalização, visto que o intercâmbio de bens e serviços desses países com o mundo vem aumentando a cada ano. Também foi possível perceber que, dos países analisados, o Brasil e o México são os que mais participam do comércio internacional, visto que mais de 50% das compras e vendas da região advêm desses dois países. Além disso, identificou-se que os produtos que esses países mais exportam são os bens primários, como as *commodities*.

Com relação ao segundo objetivo específico, identificar o perfil empreendedor latino-americano, foi possível perceber que há um número elevado de empresários, sendo a América Latina uma das regiões mais empreendedoras do mundo, com muitas empresas registradas formalmente. Os empreendedores dessa região são, na maioria, homens.

Cerca de 1/3 da força de trabalho pretende abrir um negócio nos próximos anos, bem como os empreendedores já estabelecidos esperam crescer e contratar novos funcionários, estando seus percentuais similares aos de países desenvolvidos. Também ficou perceptível que há mais investidores informais na América Latina que em outros países, mas os países latino-americanos gastam menos dinheiro que os países desenvolvidos nesses investimentos.

A maioria dos empreendedores latino-americanos abre negócios por oportunidade, mas os que abrem por necessidade ainda são muitos. O empreendedorismo também é visto com uma boa opção de carreira, que proporciona elevado status e tem atenção da mídia.

Ainda, mais da metade da força de trabalho latino-americana afirmou que percebem oportunidades e tem as capacidades necessárias para iniciar novos empreendimentos, porém, o medo de fracassar é considerável e pode impedir esses negócios de serem iniciados.

O terceiro e último objetivo específico foi analisar a inovação na América Latina e percebeu-se que os empreendedores latino-americanos inserem produtos com menos frequência que outros países, além de a região ter poucos engenheiros e cientistas, o que pode ser explicado pelo enfoque dado às áreas de ciências sociais e agrícolas na região.

Os gastos com pesquisa e desenvolvimento (P&D) são modestos, sendo que o Brasil é o país latino-americano que mais despende recursos com isso. O financiamento de P&D na região vem do governo e universidades, com pouca participação de financiamento pelas empresas. Além disso, os países latino-americanos registram menos patentes que países com nível de renda similar.

Como proposta, sugere-se que o governo crie programas ou melhore os já existentes para aumentar a consciência dos empresários a respeito do papel da inovação tecnológica no aumento da eficiência e da lucratividade das empresas. Nesse sentido, se faz relevante também educar as pessoas para que entendam a importância de outras áreas de estudo, bem como o registro de patentes para assegurar suas invenções e inovações. Também é importante que fiquem atentos aos empreendedores por necessidade, pois índices elevados sugerem que há algo de errado com a economia, visto que esses só estão criando negócios por que não têm outra opção.

A pesquisa limitou-se a alguns países selecionados pela autora como América Latina, portanto percebe-se a viabilidade de estudo em outras regiões ou países. Como proposta para estudos futuros a partir do tema desse estudo, recomenda-se uma pesquisa com outras regiões, ou um aprofundamento maior sobre a América Latina, visto que muitos outros fatores podem influenciar o empreendedorismo além da inovação.

Assim, conclui-se que o tema é bastante relevante para profissionais de administração, sociologia e economia, assim como para acadêmicos que buscam mais informações a respeito. Nesse sentido, também pode ser importante para os governos, visto que são eles que podem estar buscando soluções para os itens em que a América Latina não se sobressai.

REFERÊNCIAS

- ALBAGLI, S.; MACIEL, M. L. Informação e conhecimento na inovação e no desenvolvimento local. **Ciência da informação**, v. 33, n. 3, p. 9-16, 2004.
- ANDRADE, M. M. de. **Como preparar trabalhos para cursos de pós-graduação: noções práticas**. 5.ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- ANDREASSI, Tales *et al.* **Empreendedorismo no Brasil**. 2012. Disponível em: <<http://www.gemconsortium.org/docs/download/2806>>. Acesso em: 04 maio 2015.
- ARRIGHI, G. Globalização e desenvolvimento desigual. **Revista de Estudos e Pesquisas sobre as Américas**, v. 1, n. 1, p. 1, 2007.
- AYERBE, L. F. **Estados Unidos e América Latina: a construção de hegemonia**. UNESP, 2002.
- BANCO MUNDIAL. **Globalization, Growth and Poverty**. Washington: The World Bank, 2002.
- BARBIERI, J. C.; ÁLVARES, A. C. T.; CAJAZEIRA, J. E. R. **Gestão de idéias para inovação contínua**. Porto Alegre: Bookman, 2009.
- BÁRCENA, Alicia *et al.* **Latin America and the Caribbean in the World Economy: Regional integration and value chains in a challenging external environment**. Chile: ECLAC, 2014. 141 p. Disponível em: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/2/53952/PANINSAL2014_en.pdf>. Acesso em: 25 nov. 2014.
- BARON, R. A.; SHANE, S. A. **Empreendedorismo: uma visão do processo**. São Paulo: Cengage Learning, 2011.
- BERNAL-MEZA, R. America del Sur en el Sistema Mundial Hacia el Siglo XXI. In: LIMA, M. C. (Org.). **O Lugar da América do Sul na Nova Ordem Mundial**. São Paulo: Cortez, 2001. p. 17-52.
- BESSANT, J.; TIDD, J. **Inovação e empreendedorismo**. Porto Alegre: Artmed, 2009.
- BETHELL, L. O Brasil e a ideia de “América Latina” em perspectiva histórica, **Estudos Históricos**, Rio de Janeiro, v. 22, nº 44, jul/dez, 2009, p. 289-321.
- BIBLIOTECA VIRTUAL DA AMÉRICA LATINA. Governo de São Paulo. **Sobre a América Latina**. 2015. Disponível em: <<http://www.bvmemorial.fapesp.br/php/level.php?lang=pt&component=19&item=3>>. Acesso em: 28 abr. 2015.

BID. Banco Interamericano de Desenvolvimento. **La Necesidad de Innovar: El camino hacia el progreso de América Latina y el Caribe**. 2011. Disponível em: <<http://craig.com.ar/biblioteca/La%20necesidad%20de%20Innovar.%20Camino%20hacia%20el%20Progreso%20-%20BID.pdf>>. Acesso em: 28 abr. 2015.

BIRLEY, S.; MUZYKA, D. F. **Dominando os desafios do empreendedor: o seu guia para se tornar um empreendedor**. São Paulo: Makron Books, 2001. 317 p.

BOHOSLAVSKY, Ernesto. **¿Qué es América Latina?** El nombre, la cosa y las complicaciones para hablar de ellos. CONICET: 2009.

BRANDÃO, E. A.; VASCONCELOS, G. M. R.; MUNIZ, R. M. Empreendedorismo e Racionalidade. **Revista PRETEXTO**, Belo Horizonte, v. 12, p.47-66, jul/set. 2011.

BUENO, A. M.; LEITE, M. L. G.; PILATTI, L. A. Empreendedorismo e comportamento empreendedor: como transformar gestores em profissionais empreendedores. **XXIV Encontro nacional de Engenharia da produção. Florianópolis, SC, Brasil**, v. 3, 2004.

BUSS, P. M. Globalização, pobreza e saúde. **Ciênc. saúde coletiva**, Rio de Janeiro, v. 12, n. 6, dez. 2007. Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1413-81232007000600019&lng=pt&nrm=iso>. Acesso em: 17 set. 2014.

CEPAL. Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe. **Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe**. Chile: CEPAL, 2014. Disponível em: <http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37647/S1420569_mu.pdf?sequence=1>. Acesso em: 25 nov. 2014.

_____. **Estadísticas e Indicadores Económicos**. 2015. Disponível em: <http://interwp.cepal.org/sisgen/ConsultaIntegradaFlashProc_HTML.asp>. Acesso em: 30 abr. 2015.

CEPALSTAT. Bases de Datos y Publicaciones Estadísticas de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe. **América Latina y el Caribe: Perfil Regional Socio-Demográfico**. 2015. Disponível em: <http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/Perfil_regional_social.asp?idioma=e>. Acesso em: 05 maio 2015.

CHIAVENATO, I. **Empreendedorismo: Dando asas ao espírito empreendedor**. São Paulo: Saraiva, 2004.

CORAL, E.; OGLIARI, A.; ABREU, A.F. **Gestão integrada da inovação: estratégia, organização e desenvolvimento de produtos**. São Paulo: Atlas, 2008.

D'ARAUJO, M. C. **Prospectos da democracia na América Latina em 2006**. CPDOC/FGV: Rio de Janeiro, 2006, p.1-13.

DEGEN, R. J. **Empreendedor: empreender como opção de carreira**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

DIEHL, A. A.; TATIM, D. C. **Pesquisa em ciências sociais aplicadas: métodos e técnicas**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2004.

DOLABELA, F. **O segredo de Luisa**. Rio de Janeiro: Sextante; 2008.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo Corporativo: Como ser empreendedor, inovar e se diferenciar na sua empresa**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

_____. **Empreendedorismo: Transformando idéias em negócios**. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

_____. **Empreendedorismo na prática: Mitos e verdades do empreendedor de sucesso**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

_____. SPINELLI, S.; ADAMS, R. **Criação de novos negócios: Empreendedorismo para o século XXI**. 2. ed. São Paulo: Elsevier, 2014.

DRUCKER, P. F. **Inovação e espírito empreendedor** (entrepreneurship): prática e princípios. Tradução de Carlos Malferrari. São Paulo: Thomson Pioneira, 2005.

ECLAC. Economic Commission for Latin America and the Caribbean. **Science, technology and innovation in Latin America and the Caribbean region**. 2013. Disponível em: <http://www.un.org/en/ecosoc/newfuncnt/pdf13/amr_lima_castillo.pdf>. Acesso em: 07 maio 2015.

FAO. Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura. **América Latina y el Caribe**. 2015. Disponível em: <<http://www.fao.org/docrep/v8300s/v8300s0o.htm>>. Acesso em: 29 abr. 2015.

FARRET, R. L.; PINTO, S. R. América Latina: da construção do nome à consolidação da ideia. **TOPOI**, [s.l.], v. 23, n. 12, p.30-42, jul-dez. 2011. Semestral. Disponível em: <http://www.revistatopoi.org/numeros_anteriores/topoi23/topoi23_a02_america_latina.pdf>. Acesso em: 28 abr. 2015.

FERES JUNIOR, J. **Spanish America como o outro da América**. Lua Nova: São Paulo [online]. 2004, n.62, pp. 69-91.

FERREIRA, F. H. G., J *et al.* **Economic Mobility and the Rise of the LAC Middle Class**. Washington: World Bank, 2013.

FRANÇA, R. A. F. **Estudo exploratório sobre os fatores inibidores e facilitadores de processos de inovação organizacional originados na alta direção de instituições financeiras**. 2010. 156 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Administração de Empresas, Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2010. Disponível em: <<http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/8260/68070200656.pdf?sequence=1&isAllowed=y>>. Acesso em: 10 abr. 2015.

FREEMAN, C. **The economics of industrial innovation**. 2. ed. Londres: Frances Pinter, 1982.

FREITAS FILHO, F. L. **Gestão da inovação: Teoria e prática para implantação**. São Paulo: Atlas, 2013.

GEM. Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil**. 2004.

Disponível em:

<[http://www.dce.sebrae.com.br/bte/bte.nsf/1EC939C7F8E5D50503256FE200487D4A/\\$File/NT000A6806.pdf](http://www.dce.sebrae.com.br/bte/bte.nsf/1EC939C7F8E5D50503256FE200487D4A/$File/NT000A6806.pdf)>. Acesso em: 04 maio 2015.

_____. **2010 Women's Report**. 2010. Disponível em:

<http://www.ibqp.org.br/upload/tiny_mce/_GEM_2010_Women_Report.pdf>. Acesso em: 02 maio 2015.

_____. **Visualizations**. 2015. Disponível em:

<<http://www.gemconsortium.org/visualizations>>. Acesso em: 25 abr. 2015.

GINDLING, T. H.; NEWHOUSE, D.L. **Self-Employment in the Developing World**. World Bank: Washington, 2012.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4.ed. São Paulo: Atlas, 2007.

GWYNNE, R. N.; CRISTOBAL, K. **Latin America Transformed: Globalization and Modernity**. 2. ed. Nova Iorque: Routledge, 2014.

HANSEN, R. C. **Eficiência Global dos Equipamentos: Uma poderosa ferramenta de produção/manutenção para o aumento dos lucros**. Porto Alegre: Bookman, 2006.

HISRIC, R. D. **Entrepreneurship, intrapreneurship, and venture capital: the foundation of economic renaissance**. Canada: Lexington Books, 1986.

_____; PETERS, M. P. **Empreendedorismo**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.

HITT, M. A.; IRELAND, R. D.; HOSKISSON, R. E. **Administração Estratégica: Competitividade e Globalização**. 2. ed. São Paulo: Thomson Learning, 2008.

IANNI, O. **Teorias da Globalização**. 13. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2006.

IBM. International Business Machines. **Five barriers to innovation: key questions and answers**. IBM Global Business Services. Nov. 2006. Disponível em:

<<https://www-935.ibm.com/services/uk/igs/pdf/g510-6342-00-5barriers-etr.pdf>>. Acesso em: 25 out. 2014.

IEE. Instituto de Estudos Empresariais. **Agora, o mercado é o mundo**. Porto Alegre: IEE, 2008.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. de A. **Fundamentos de metodologia científica**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2001. 288 p.

LEDERMAN, D. *et al.* **Latin American Entrepreneurs: Many Firms but Little Innovation.** Washington: World Bank, 2014. Disponível em: <<http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/LAC/LatinAmericanEntrepreneurs.pdf>>. Acesso em: 15 ago. 2014.

LENHART, W. Notas sobre um mundo globalizado. In: INSTITUTO DE ESTUDOS EMPRESARIAIS. **Agora, o mercado é o mundo.** Porto Alegre: IEE, 2008. p. 9-24.
LIMA, M. Marketing Internacional. In: VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval de; LIMA, Miguel; SILBER, Simão (Org.). **Gestão de Negócios Internacionais.** São Paulo: Saraiva, 2006. p. 195-229.

MACEDO, M. de M. Gestão da produtividade nas empresas. **Revista Organização Sistêmica**, v. 1, n. 1, p. 110-119, 2012.

MATTOS, J. R. L. de; GUIMARÃES, Leonam dos Santos. **Gestão da Tecnologia e Inovação: uma abordagem prática.** São Paulo: Saraiva, 2005. 278 p.

MDIC. Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior. **Outras estatísticas de comércio exterior.** 2015. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=608>>. Acesso em: 20 abr. 2015.

MEZA, M. L. F. G. de *et al.* O perfil do empreendedorismo nos países latino-americanos na perspectiva da capacidade de inovação. **Revista da Micro e Pequena Empresa**, Campo Limpo Paulista, v. 2, n. 2, p.58-75, set. 2008. Disponível em: <<http://www.faccamp.br/ojs/index.php/RMPE/article/view/45/36>>. Acesso em: 20 abr. 2015.

MINADEO, R. **Marketing internacional: conceitos e casos.** Rio de Janeiro: Thex, 2001.

MORESI, E. **Metodologia da pesquisa.** Universidade Católica de Brasília, 2003.

MORSE, R. M. **O Espelho de próspero.** Cia das Letras: São Paulo, 1988.

NOSÉ JUNIOR, A. **Marketing Internacional: estratégia empresarial.** São Paulo: Thomson, 2005.

OCDE. Organização para Cooperação Econômica e Desenvolvimento. Finep. **Manual de Oslo: Proposta de Diretrizes para Coleta e Interpretação de Dados sobre Inovação Tecnológica.** 2.ed. 2004. 136 p. Disponível em: <http://download.finep.gov.br/imprensa/manual_de_oslo.pdf>. Acesso em: 22 out. 2014.

OIT. Organização Internacional do Trabalho. **A fair globalization: Creating opportunities for all.** Geneva: International Labour Organization; 2004.

_____. Organização Internacional do Trabalho. **Panorama Laboral 2013: América Latina y el Caribe.** 2013. Disponível em: <<http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/--->>

americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_232760.pdf>. Acesso em: 08 out. 2014.

OLIVEIRA, D. C. de; GUIMARÃES, Liliane de Oliveira. Perfil empreendedor e ações de apoio ao empreendedorismo: o NAE/Sebrae em questão. **Revista Economia & Gestão da Puc Minas**, Belo Horizonte, v. 6, n. 13, p.83-103, maio 2006. Disponível em: <http://pucminas.br/imagedb/documento/DOC_DSC_NOME_ARQUI20070528113356.pdf>. Acesso em: 10 abr. 2015.

OLIVEIRA, D. de P. R. de. **Empreendedorismo**: vocação, capacitação e atuação direcionadas para o plano de negócios. São Paulo: Atlas, 2014.

OLIVEIRA, S. L. de. **Tratado de metodologia científica**: projetos de pesquisas, TGI, TCC, monografias, dissertações e teses. São Paulo: Pioneira, 2002.

OTTERLOO, A. *et al.* **Tecnologias Sociais**: Caminhos para a sustentabilidade. Brasília: s.n, 2009.

PLONSKI, G. A. Bases para um movimento pela inovação tecnológica no Brasil. **São Paulo Perspec.**, São Paulo, v. 19, n. 1, Mar. 2005. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-88392005000100002&lng=en&nrm=iso>. Acesso em 25 set. 2014.

PRADO, L. C. D. Globalização: notas sobre um conceito controverso. **Seminário Desenvolvimento no Século XXI**, 2006.

PRODANOV, C. C.; FREITAS, E. C. de. **Metodologia do Trabalho Científico**: Métodos e Técnicas da Pesquisa e do Trabalho Acadêmico. 2. ed. Novo Hamburgo: Feevale, 2013. Disponível em: <<http://www.faatensino.com.br/wp-content/uploads/2014/11/2.1-E-book-Metodologia-do-Trabalho-Cientifico-2.pdf>>. Acesso em: 08 abr. 2015.

QUIJANO, A. Dom Quixote e os moinhos de vento na América Latina. **Estudos Avançados**, [S.l.], v. 19, n. 55, p. 9-31, dez. 2005. Disponível em: <<http://www.revistas.usp.br/eav/article/view/10091>>. Acesso em: 07 Out. 2014.

RIOS, A. W. S.; NEVES, J. M. S. das. Empreendedorismo e inclusão social - um estudo de caso: internet sem telefone. In: ENCONTRO NACIONAL DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO, 24., 2004, Florianópolis. **Anais...** [S. l.]: Fatec, [2004]. p. 4108 - 4115. Disponível em: <http://www.abepro.org.br/biblioteca/enegep2004_enegep0801_0322.pdf>. Acesso em: 10 abr. 2015.

RUAS, R. Gestão por competência; uma contribuição à estratégia das organizações. In: RUAS, Roberto et al. **Os novos horizontes da gestão**: aprendizagem organizacional e competências. Porto Alegre: Bookman, 2005.

SÁENZ, T. W.; CAPOTE, E. G. **Ciência, Inovação e Gestão Tecnológica**. Brasília: CNI/IEL/SENAI, ABIPTI, 2002. 136 p.

SCHREYER, P.; PILAT, D. Measuring productivity. **OECD Economic studies**, v. 33, n. 2001/2, p. 127-170, 2001.

SCHUMPETER, J. A. **A teoria do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

SHANE, S. A. **Explaining variation in rates of entrepreneurship in the United States: 1899-1988**. [s.i]: Journal Of Management, 1997.

SILBER, S. D. A globalização dos mercados. In: VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval de; LIMA, Miguel; SILBER, Simão (Org.). **Gestão de Negócios Internacionais**. São Paulo: Saraiva, 2006. p. 17-27.

SILVA, G. L. F.; DIONIZIO, F. Q.; COSTA, P. K. A. da. Análise dos referenciais teóricos dos trabalhos de modelagem matemática apresentados no XI EPREM. In: SEMINÁRIO DE PESQUISA EM EDUCAÇÃO NA REGIÃO SUL, 9., 2011, Apucarana. **Conferência**. Ponta Grossa: Uepg, 2012. p. 1 - 16. Disponível em: <<http://www.ucs.br/etc/conferencias/index.php/anpedsul/9anpedsul/paper/viewFile/3082/259>>. Acesso em: 07 abr. 2015.

SOUSA, A. N. L. de. Globalização: Origem e evolução. **Caderno de Estudos Ciência e Empresa**, Teresina, Ano 8, n. 1, p.1-15, jul. 2011. Disponível em: <<http://www.faete.edu.br/revista/Artigo Andreia Nadia Globalizacao.pdf>>. Acesso em: 02 set. 2014.

SOUZA, A. de. América Latina, conceito e identidade: algumas reflexões da história. **PRACS: Revista Eletrônica de Humanidades do Curso de Ciências Sociais da UNIFAP**, n. 4, p. 29-39, 2012.

SOUZA, E. C. L. Empreendedorismo: da gênese à contemporaneidade. In: Souza, Eda C. Lucas; GUIMARÃES, Tomás de Aquino. (Org.). **Empreendedorismo além do plano de negócio**. 1 ed.-2.reimpr.- São Paulo: Atlas, 2006, p. 3-20.

STALLINGS, B.; PERES, W. **Crescimento, emprego e equidade**: o impacto das reformas econômicas na América Latina e Caribe. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

TIDD, J.; BESSANT, J.; PAVITT, K. **Gestão da Inovação**. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2008.

TIGRE, P. B. **Gestão da Inovação**: economia da tecnologia do Brasil. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.

TRÍAS DE BES, F.; KOTLER, P. **A Bíblia da Inovação**. São Paulo: Leya, 2011.

TROTT, P. **Gestão da inovação e desenvolvimento de novos produtos**. Porto Alegre: Bookman, 2012.

UIS. Instituto de Estatística da Unesco. **América Latina y el Caribe**: Informe regional países. [S.l], 2001.

UNDP. Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento. **About Latin America and the Caribbean**. 2015. Disponível em: <<http://www.latinamerica.undp.org/content/rblac/en/home/regioninfo/>>. Acesso em: 29 abr. 2015.

UNESCO. Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura. **Informe Regional sobre la Educación para Todos en América Latina y el Caribe**: Reunión Mundial de Educación para Todos. 2012. Disponível em: <http://www.unesco.org/new/fileadmin/MULTIMEDIA/HQ/ED/ED_new/pdf/LAC_SP.pdf>. Acesso em: 08 out. 2014.

VIANNA, I. O. de A. **Metodologia do trabalho científico**: um enfoque didático da produção científica. São Paulo: EPU, 2001.

ZEN, A. C.; FRACASSO, E. M.. Quem é o empreendedor?: As implicações de três revoluções tecnológicas na construção do termo empreendedor. **Revista de Administração Mackenzie**, [s.l], v. 9, n. 8, p.135-150, nov./dez. 2008. Bimestral. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/ram/v9n8/a08v9n8.pdf>>. Acesso em: 09 abr. 2015.